



HAL
open science

**La privatisation du conseil agricole en question.
Evolutions institutionnelles et performances des services
de conseil dans trois pays européens (Allemagne, France,
Pays-Bas)**

Pierre P. Labarthe

► **To cite this version:**

Pierre P. Labarthe. La privatisation du conseil agricole en question. Evolutions institutionnelles et performances des services de conseil dans trois pays européens (Allemagne, France, Pays-Bas). Sciences du Vivant [q-bio]. Université Paris Est Créteil Val de Marne (Paris 12), 2006. Français. NNT: . tel-02819175

HAL Id: tel-02819175

<https://hal.inrae.fr/tel-02819175v1>

Submitted on 6 Jun 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Université de Marne-La-Vallée

THÈSE

pour obtenir le grade de

Docteur de l'Université de Marne-La-Vallée

Spécialité : Sciences économiques

présentée et soutenue publiquement par

Pierre LABARTHE

le 19 septembre 2006

**La privatisation du conseil agricole en question.
Evolutions institutionnelles et performances des services de conseil
dans trois pays européens (Allemagne, France, Pays-Bas).**

Directrice de thèse
Catherine LAURENT

Jury

M. Luc SOETE (président), Professeur à l'*United Nation University*, Maastricht.

M. Armand HATCHUEL (rapporteur), Professeur à l'Ecole des Mines, Paris.

M. Pascal PETIT (rapporteur), Directeur de recherche au CNRS, Paris.

M. René VICAIRE (examineur), Directeur scientifique de l'ACTA, Paris.

Mme. Catherine LAURENT (directrice), Directrice de recherche à l'INRA, Paris.



Université de Marne-La-Vallée

THÈSE

pour obtenir le grade de

Docteur de l'Université de Marne-La-Vallée

Spécialité : Sciences économiques

présentée et soutenue publiquement par

Pierre LABARTHE

le 19 septembre 2006

**La privatisation du conseil agricole en question.
Evolutions institutionnelles et performances des services de conseil
dans trois pays européens (Allemagne, France, Pays-Bas).**

Questions about privatisation of agricultural extension

**Institutional analysis and performances of extension services in three European countries
(Germany, France, and the Netherlands)**

**Directrice de thèse
Catherine LAURENT**

Jury

M. Luc SOETE (président), Professeur à l'*United Nation University*, Maastricht.

M. Armand HATCHUEL (rapporteur), Professeur à l'Ecole des Mines, Paris.

M. Pascal PETIT (rapporteur), Directeur de recherche au CNRS, Paris.

M. René VICAIRE (examineur), Directeur scientifique de l'ACTA, Paris.

Mme. Catherine LAURENT (directrice), Directrice de recherche à l'INRA, Paris.

A Julie,

Remerciements

Si cette thèse est un exercice personnel, si les erreurs ou omissions qui peuvent subsister dans le manuscrit sont de ma seule responsabilité, elle n'a en aucun cas été un parcours solitaire. Bien au contraire, j'ai pu bénéficier, tout au long de mon travail, de nombreuses discussions et encouragements. Il n'est pas possible en quelques lignes de remercier l'ensemble des personnes qui m'ont ainsi aidé. A toutes et tous, j'adresse mes remerciements.

Je remercie plus particulièrement Catherine Laurent, qui a accepté de diriger cette thèse. Elle a su, toujours avec gentillesse, m'encourager à prendre des risques dans la construction d'un cadre théorique original, tout en étant vigilante quant à la rigueur des méthodes de travail. Je ne lui serai jamais assez reconnaissant du temps qu'elle a consacré en relectures patientes et toujours pertinentes d'écrits souvent inaboutis.

Je remercie également les membres du comité de pilotage de ma thèse, pour la qualité de leur travail d'accompagnement :

Marianne Cerf, directrice de recherche à l'INRA, présente dès l'origine de mon projet, qui m'a apporté ses connaissances sur le travail des conseillers agricoles. Elle a toujours été d'une grande disponibilité dans le suivi de mes recherches, et m'a prodigué de nombreux encouragements.

Faïz Gallouj, professeur à l'Université de Lille et chercheur au CNRS, avec qui j'ai eu de nombreuses discussions toujours aussi stimulantes qu'amicales. Il m'a encouragé à choisir un chemin original pour la construction d'un cadre d'analyse, tout en balisant ce chemin d'outils théoriques solides.

Philippe Evrard, directeur de la Mission de coordination des actions pour le développement agricole de l'INRA, qui m'a fait partager ses connaissances sur l'histoire des dispositifs de conseil en France.

Je suis très reconnaissant envers la région Ile-de-France, qui a cofinancé cette thèse, ainsi qu'envers le département Sciences pour l'Action et le Développement de l'INRA, dirigé par Jean-Marc Meynard, qui m'a offert des conditions de travail idéales pour réaliser mon travail de recherche.

Je remercie encore pour leur accueil chaleureux et pour le cadre de travail stimulant qu'ils m'ont offert lors de mes missions de terrain : Jan Douwe van der Ploeg, Cees Leeuwis, Anne van den Ban, Henk Renting, et Paul Swagemakers, à Wageningen ; Friedhelm Streiffeler, Uve Jens Nagel, Ismaïl Moussa Moumouni et Helga Purgand à Berlin, Patrick Mundler à Lyon, ou Georges Vedel à Paris, ainsi que de nombreuses autres personnes qui ont nourri mon travail de leurs commentaires, de leurs critiques, et de leurs discussions.

Merci également à Boris Duflot pour son aide précieuse et ses idées stimulantes lors du travail d'enquête auprès des agriculteurs du département de l'Ain.

Mes remerciements vont à tous les membres de l'Unité de Recherche SAD-APT de Paris, dont la diversité des recherches a été pour moi un grand enrichissement. J'adresse un salut amical à Moussa N'Dienor, avec qui j'ai partagé avec bonheur mon bureau pendant trois années.

Je remercie également les nombreux lecteurs patients des différentes versions des chapitres de cette thèse, et notamment Ségolène Darly, Alexia Rouby, Aurélie Trouvé, Juliane Robert, Nicolas Martin, et Jean-Noël Depeyrot.

Mes pensées vont enfin aux membres de ma famille, qui m'ont entouré de leur affection durant toute la durée de ce travail.

Résumé

L'objet de ce travail de recherche est d'analyser les conséquences du mouvement de privatisation des dispositifs de conseil technique agricole à partir de l'analyse des situations néerlandaise, allemande (nouveaux Länder), et française. Ce mouvement ne répond pas seulement à des arguments budgétaires visant la réduction du soutien au secteur agricole. Il résulte aussi de l'idée que la facturation des services aux agriculteurs peut accroître leur efficacité. Cependant, cette vision est controversée, notamment parce qu'elle ne tient pas compte des conséquences négatives de la privatisation pour des types d'agriculteurs par ailleurs prioritaires pour certains objectifs de politiques agricoles et rurales. En Europe, ces politiques sont en effet depuis le début des années 1990 caractérisées par une pluralité d'objectifs : production primaire, sécurité sanitaire, protection de l'environnement, cohésion sociale, etc., qui sont autant d'enjeux pour l'évaluation des dispositifs de conseil agricole. En effet, pour les exploitations agricoles, le problème se pose des modalités techniques d'intégration d'objectifs contradictoires (par exemple : la protection de l'environnement et la productivité), dont certains peuvent conditionner leur accès aux marchés (tels que les normes réglementaires de sécurité sanitaire). Il existe ainsi des attentes et des enjeux nouveaux vis-à-vis du conseil. Dans le même temps, la privatisation a transformé en profondeur les dispositifs de conseil. Il est donc nécessaire d'analyser la dynamique de ces dispositifs dans leurs dimensions organisationnelles et institutionnelles pour évaluer les conséquences de la privatisation sur de nouveaux objectifs des politiques agricoles.

Pour cela, j'ai construit un cadre théorique et méthodologique ad-hoc. Le conseil est représenté comme une relation de service permettant la coproduction de connaissances. A partir de là, il est possible non seulement de rendre compte des spécificités des échanges entre conseillers et agriculteurs, mais également de bâtir une analyse des dispositifs de conseil à l'échelle du secteur agricole, en combinant des acquis des théories régulationniste et évolutionniste pour analyser la cohérence des transformations institutionnelles et organisationnelles des dispositifs de conseil technique vis-à-vis de l'évolution des politiques agricoles et rurales.

Dans un premier temps, une analyse historique et comparative a été réalisée sur la base d'un travail empirique dans les trois pays. Les résultats de cette l'analyse montrent que la privatisation est source de contradictions nouvelles pour les politiques de développement agricole et rural. D'une part, elle pourrait exclure de l'accès à des connaissances stratégiques certains groupes d'exploitations pourtant porteurs d'enjeux de développement rural (par exemple : les exploitations agricoles à temps partiel). D'autre part, le désengagement de l'Etat s'est traduit par une déconstruction de dispositifs collectifs d'accumulation de connaissances partagées par une diversité d'acteurs (prestataires de conseil, instituts de recherche, laboratoires de recherche, agriculteurs, etc.).

Ce constat a été confirmé par l'analyse de l'activité de conseil de trois types de prestataires privés de conseil technique pour la production de céréales dans trois régions : l'Ain (France), la Zélande (Pays-Bas), et le Brandebourg (Allemagne). Grâce à la construction d'une grille d'analyse de la performance interne du conseil technique agricole (GAPICTA), trois logiques de conseil ont pu être identifiées : une logique « *servicielle* » pour laquelle l'individualisation et la personnalisation des prestations guident l'élaboration de la performance de cabinets de consulting ; une logique « *industrielle* », portée par des sociétés fondées sur l'utilisation intensive de logiciels de modélisation agronomique ; et enfin une logique « *de segmentation* » des relations de service au sein des coopératives agricoles. Cette analyse permet ainsi de mieux comprendre l'organisation et la performance interne de prestataires privés de conseil. Elle montre aussi que ceux-ci investissent de moins en moins dans l'accumulation et la validation de références techniques par des activités de R&D. Ceci confirme que les recompositions actuelles tendent à affaiblir la contribution institutionnelle et organisationnelle du conseil à la construction collective de bases de connaissances nécessaires pour élaborer des solutions techniques permettant d'intégrer la diversité des objectifs attachés à l'agriculture par les politiques rurales.

Mots clés: conseil agricole, privatisation, services, connaissances, analyse institutionnelle, théorie régulationniste, théorie évolutionniste, France, Pays-Bas, nouveaux Länder allemands.

Abstract

This research work aims at analysing the consequences of the dynamics of privatization of agricultural technical extension in three European countries: France, the Netherlands, and Germany (the new Länder). From the late nineteen eighties onwards, privatisation has been a major trend within extension systems worldwide. The privatization of extension is not only meant to decrease public spending in the support of the agricultural sector. It also relies on the idea that charging services to farmers could increase their effectiveness. Thanks to privatization, agricultural extension would become more “demand-driven”. Nevertheless, such an idea is controversial, as it does not take into account the consequences of privatization at other levels, and mainly its accountability *regarding* new agricultural and rural policies in Europe. These policies have been characterized since the 90s by various targets: primary production, food safety, environmental protection, social cohesion. All these stakes have to be taken into account for evaluating agricultural extension. The problem is planted of the technical integration by farmers of multiple and contradictory objectives (such as protection of the environment and productivity), some of which can determine their access to markets (food safety standards for instance). But at the very same time, privatization has deeply transformed extension systems. Thus, it is important to understand both the institutional and organisational components of the dynamics of extension to evaluate the impact of privatization on new goals of Europe’s agricultural and rural policies.

To achieve that purpose, I have built a theoretical and methodological framework based on a representation of agricultural extension as a service relation that enables a coproduction of knowledge. It makes it possible not only to take into account the specificities of advisory services at the micro-economic level regarding the exchanges between farmers and advisers, but also to analyze the dynamics of extension at the level of agricultural sector. Combining theoretical tools from regulationist and evolutionary theories allows an analysis of the coherence between institutional and organisational dimensions of this dynamics and the goals of agricultural policies.

In that prospect, an historical and comparative analysis was realized on empirical work and data collection in the three countries. The results show a couple of potential drawbacks in privatization. 1) Some groups of farmers who could play important roles in rural development (for instance: part-time farmers) would be excluded on the long run from access to relevant knowledge. 2) The withdrawal of state funding and management of extension has induced the deconstruction of collective frameworks of accumulation of knowledge, shared by a diversity of actors (farmers, extension suppliers, research institutes, etc.), by weakening the links between them.

This has been confirmed by a closer study of three different categories of private suppliers in the case of technical extension for cereal production in three areas: the French department of *Ain*, the Dutch province of *Zeeland*, and the German Länder of *Brandenburg*. The use of a specific framework for the analysis of the internal performance’s conception of these suppliers, made it possible to identify three different logics of services’ production: a “*service-based*” logic, associated to *consultancy firms*, in which the personalization and individualization of advisory services play a key role; an “*industrial*” logic within the services of firms based on the intensive use of modelling software, and a logic “*of segmentation*” of the quality and intensity of the services of farmers’ cooperatives. Besides a better understanding of the consequences of the withdrawal of public funding on the functioning of a diversity of private extension’ suppliers, this analysis has shown that these suppliers tend to invest less and less in R&D activities for the accumulation and the validation of technological knowledge. This confirms that privatization weakens the institutional and organizational contribution of agricultural extension to a collective construction of a *knowledge base* which could enable agriculture to fulfil a diversity of objectives.

Key words: agricultural extension, privatization, services, knowledge, institutional analysis, regulationist theory, evolutionary theory, France, Netherlands, new German Länder.

Table des matières

<u>LISTE DES TABLEAUX</u>	11
<u>LISTE DES FIGURES</u>	14
<u>LISTE DES ENCADRES</u>	17
<u>LISTE DES ANNEXES</u>	18
<u>LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS</u>	19
<u>INTRODUCTION GENERALE</u>	22

PREMIERE PARTIE.

DYNAMIQUE DE L'APPUI TECHNIQUE DANS LES AGRICULTURES EUROPEENNES : QUELS ENJEUX ?

<u>CHAPITRE 1. Privatisation du conseil technique et nouveaux enjeux associés aux investissements immatériels ?</u>	34
1. Formes de concurrence et investissements immatériels dans les agricultures européennes	37
1.1. Réforme de la PAC, intensification de la concurrence et appui technique aux agriculteurs	37
1.2. Qualité des produits et appui technique aux agriculteurs	39
1.3. Normes réglementaires et appui technique aux agriculteurs	40
2. Diversité structurelle des exploitations agricoles et nouvelles contradictions associées aux investissements immatériels	43
3. La privatisation de l'appui technique en questions	52
3.1. Un désengagement de l'investissement public dans l'appui technique aux agriculteurs	52
3.2. Controverses sur les effets de la privatisation.	56
<u>CHAPITRE 2. Renouvellement des besoins en conseil technique dans les agricultures européennes.</u>	61
1. Une définition du conseil technique en agriculture	62
2. Normes réglementaires et besoin en conseil : l'exemple de la norme sanitaire «DON».	68
2.1. Le projet de la norme sanitaire DON induit un besoin en conseil	69

2.2. Vers des agriculteurs exclus du marché ?	71
3. Recours et conditions d'accès au conseil technique agricole pour les agriculteurs.	76

DEUXIEME PARTIE

CONSTRUCTION D'UN CADRE THEORIQUE ET METHODOLOGIQUE POUR UNE ANALYSE INSTITUTIONNELLE DES DISPOSITIFS DE CONSEIL TECHNIQUE AGRICOLE

<u>CHAPITRE 3. Une analyse institutionnelle des dispositifs de conseil technique</u>	92
1. Le conseil technique permet la coproduction de connaissances.	92
1.1. Données, informations, connaissances et conseil technique agricole.	93
1.2. Production de connaissances techniques et conseil agricole : une co-production à travers des relations entre prestataires et agriculteurs	96
1.2.1. <i>Les travaux standard laissent peu de place aux formes spécifiques d'interdépendance de l'offre et de la demande en conseil</i>	97
1.2.2. <i>Pluralité des formes de connaissances : une revue théorique</i>	98
1.2.3. <i>Pluralité des formes de connaissances : implications pour le conseil technique agricole</i>	101
1.3. Accumulation des connaissances techniques et conseil agricole : l'importance de procédures et de modes d'organisation collectifs	106
1.4. Répartition des connaissances techniques et conseil agricole : importance de l'appartenance des agriculteurs à des groupes sociaux pour l'accès à des relations de conseil	108
1.5. Conclusion partielle	111
2. Représenter le conseil technique comme une relation de service	112
2.1. La relation de service.	112
2.2. Conseil, relation de service, et co-production de connaissances	115
2.3. De la question de l'accès au conseil à une analyse des rapports sociaux de service	117
2.4. Conclusion partielle : placer la relation de service au cœur d'une analyse institutionnelle du conseil agricole	119
3. Une analyse institutionnelle de la dynamique des dispositifs de conseil technique	120
3.1. Dispositifs de conseil et compromis institutionnalisés dans une lecture régulationniste.	120
3.2. Organisation technique des dispositifs de conseil agricole	128
3.2.1. <i>Bases de connaissances, paradigmes technologiques, et dispositifs de conseil</i>	128
3.2.2. <i>Configurations d'innovation des services au niveau des prestataires de conseil</i>	132
3.3. Conclusion partielle	137
4. Une évaluation multi-niveaux des effets des dispositifs privatisés de conseil.	139
4.1. La difficile mesure de la performance des prestataires de conseil.	140
4.2. Construire un cadre multi-niveaux d'évaluation du conseil.	143

<u>CHAPITRE 4. Méthodologie : comparer la dynamique du conseil dans trois agricultures européennes.</u>	149
1. Nécessité d'une analyse comparative	150
1.1. Analyse institutionnelle et comparaison de situations nationales	150
1.2. Choix des pays comparés.	151
2. Une comparaison mettant en jeu différents niveaux d'analyse	155
3. Des données recueillies pour nourrir l'analyse de trois objets de recherche	162
3.1. L'accès des agriculteurs aux relations de service : une mesure délicate.	163
3.1.1 <i>Un recueil de données sur l'accès qui se heurtent à une carence de données statistiques</i>	163
3.1.2 <i>Peu d'études de cas dans la littérature scientifique pour compenser ce manque</i>	165
3.1.3 <i>La difficile mesure qualitative de l'accès aux relations de service</i>	166
3.2. Une analyse historique des dispositifs de conseil technique	169
3.3. Une analyse de la performance de prestataires dans les trois zones retenues : Zélande, Ain et Brandebourg	177

TROISIEME PARTIE

EVOLUTIONS INSTITUTIONNELLES DES DISPOSITIFS DE CONSEIL TECHNIQUE DANS TROIS AGRICULTURES EUROPEENNES

<u>CHAPITRE 5. Les dispositifs de conseil dans les décennies d'après la seconde guerre mondiale.</u>	184
1. L'héritage	185
1.1. Jusqu'au XIXème siècle	185
1.2. Du XIXème siècle à l'immédiat après deuxième guerre mondiale : un foisonnement d'initiatives.	187
2. En France	193
2.1. Organisation du dispositif de conseil technique français dans les décennies d'après la seconde guerre mondiale	194
2.2. Le conseil comme dimension technique d'un compromis de modernisation de l'agriculture française	201
2.2.1 <i>Les termes du compromis</i>	203
2.2.2 <i>Les effets en termes d'accès au service</i>	207
3. Aux Pays-Bas	210
3.1. Organisation du dispositif de conseil technique néerlandais dans les décennies d'après la seconde guerre mondiale	210
3.2. Le dispositif de conseil technique exprime un compromis de modernisation incluant aussi les petites exploitations agricoles	215
4. En RDA	219
4.1. Organisation du dispositif de conseil technique en RDA dans les décennies d'après la seconde guerre mondiale	220

4.2. Le conseil comme dimension technique de l'institutionnalisation d'une hiérarchisation des tâches au sein de coopératives de production.	224
5. Le conseil technique dans les décennies d'après-guerre : des dispositifs institutionnels cohérents vis-à-vis de politiques de modernisation.	225
<u>CHAPITRE 6. Depuis les années 1990, la privatisation du conseil</u>	236
1. En France : la co-gestion du conseil en crise face aux nouveaux enjeux associés à l'agriculture ?	238
1.1. Impact d'enjeux territoriaux sur l'organisation du conseil technique en France.	241
1.2. Une évolution limitée des publics cibles du dispositif de conseil technique.	246
2. Aux Pays-Bas : privatisation du dispositif de conseil	251
2.1. Eclatement du dispositif de conseil et morcellement de l'offre.	254
2.2. Conséquences de l'absence de définition des publics cibles des actions de soutien au conseil	261
3. Dans les nouveaux Länder allemands : privatisation du conseil et décollectivisation de l'agriculture	263
3.1. Conséquences de la privatisation sur l'organisation du dispositif de conseil	265
3.2. Le difficile accompagnement de la réforme structurelle de l'agriculture	272
4. Discussion sur l'ampleur des conséquences institutionnelles et organisationnelles de la privatisation des dispositifs de conseil technique agricole	275
4.1. Trajectoires des dispositifs de conseil : une dépendance du chemin qui n'est pas seulement technologique.	275
4.2. Privatisation et nouvelles contradictions au sein des dispositifs de conseil.	278

QUATRIEME PARTIE PRIVATISATION DU CONSEIL ET NOUVELLES LOGIQUES DE PRODUCTION DE SERVICE

<u>CHAPITRE 7. Schémas d'élaboration de la performance du conseil.</u>	285
1. Une grille d'analyse de la performance interne du conseil technique agricole	285
2. Données recueillies	293
2.1. Des investigations menées auprès de trois types de prestataires	294
2.1.1 <i>Choix des types de prestataires</i>	294
2.1.2 <i>Les enquêtes réalisées</i>	296
2.2. Le questionnaire d'enquête pour instruire la grille plurielle d'évaluation de la performance	300

<u>CHAPITRE 8. Trois logiques de production de service pour le conseil technique agricole.</u>	302
1. Trois logiques de production des services	302
1.1. Cabinets de consulting et logique servicielle de production des services	303
1.2. Sociétés fondées sur les logiciels et logique industrielle de production des services	310
1.3. Coopératives agricoles et logique de segmentation des services	315
2. L'accumulation de connaissances comme condition immatérielle de reproduction de modèles de conseil	327
2.1 Modèles de productions et logiques de conseil : des convergences ?	327
2.1.1 <i>Les trois logiques de conseil se situent à l'intersection des mondes de production de Salais et Storper (1994).</i>	328
2.1.2 <i>Analogies entre les trois logiques de conseil et les stratégies de profit selon Boyer et Freyssenet (2000).</i>	331
2.2 La reproduction des modèles de production de services de conseil en question	334
3. Enseignement des trois logiques de performance pour une évaluation multi-niveaux des conséquences de la privatisation.	338
3.1. Effets directs de nouvelles logiques de conseil sur les relations de services entre agriculteurs et conseillers	339
3.2. Effets indirects de nouvelles logiques de conseil vis-à-vis des politiques agricoles et rurales.	341
3.2.1 <i>Vers des populations d'agriculteurs exclus ?</i>	341
3.2.2 <i>Des problèmes d'accumulation de connaissances comme limite à l'efficacité de la privatisation du conseil</i>	342
<u>CONCLUSION</u>	347
<u>BIBLIOGRAPHIE</u>	358
<u>ANNEXES</u>	376

Liste des tableaux

▪ <u>Tableau I.1</u>	Classification des stratégies de désengagement de l'Etat de l'appui technique aux agriculteurs.	53
▪ <u>Tableau II.1</u>	Croissance des activités de service et de conseil aux entreprises	62
▪ <u>Tableau II.2</u>	Comparaison de teneurs en DON de lots de céréales après récolte des agriculteurs en 2000 mesurées par l'ITCF et par la DGAL avec la norme recommandée par la Commission Européenne.	72
▪ <u>Tableau II.3</u>	Niveau de risque de contaminations de cultures de blé par la fusariose selon les situations agronomiques et importances relatives de ces situations.	73
▪ <u>Tableau II.4</u>	Recommandation des teneurs maximales en DON des lots de céréales selon les segments de marché en Allemagne.	74
▪ <u>Tableau II.5</u>	Caractéristiques des différents groupes d'agriculteurs de l'échantillon en fonction de leurs modalités d'usage et de recours au conseil technique	78
▪ <u>Tableau II.6</u>	Temps de travail (mesuré par le taux d'emploi) des chefs d'exploitation dans les exploitations agricoles françaises en fonction de leurs classes de superficie en 2000.	83
▪ <u>Tableau II.7</u>	Temps de travail (mesuré par le taux d'emploi) des chefs d'exploitation dans les exploitations agricoles néerlandaises en fonction de leurs classes de superficie en 2000.	83
▪ <u>Tableau II.8.</u>	Temps de travail (mesuré par le taux d'emploi) des chefs d'exploitation dans les exploitations agricoles allemandes en fonction de leurs classes de superficie en 2000.	83
▪ <u>Tableau II.9</u>	Accès des ménages à un ordinateur et à Internet dans les zones à faible densité de population en France, aux Pays-Bas et en Allemagne.	84
▪ <u>Tableau II.10</u>	Niveau de formation des chefs d'exploitations agricoles en fonction des classes de dimension économique des exploitations agricoles en France.	85
▪ <u>Tableau II.11</u>	Niveau de formation des chefs d'exploitations agricoles en fonction des classes de dimension économique des exploitations agricoles aux Pays-Bas.	86
▪ <u>Tableau II.12</u>	Niveau de formation des chefs d'exploitations agricoles en fonction des classes de dimension économique des exploitations agricoles en Allemagne.	87
▪ <u>Tableau III.1.</u>	Tableau synthétique de trois typologies des formes de connaissances.	100
▪ <u>Tableau III.2:</u>	Modalités de construction des connaissances entre agriculteurs et conseillers selon la forme des connaissances détenue par chacun.	102
▪ <u>Tableau IV.1.</u>	Enquêtes réalisées auprès des Ministères de l'Agriculture dans les trois pays.	170
▪ <u>Tableau IV.2</u>	Enquêtes réalisées auprès d'organisations gestionnaires ou coordinatrices du conseil à l'échelle nationale dans les trois pays.	173

▪ <u>Tableau IV.3</u>	Enquêtes réalisées auprès d'instituts techniques de recherche appliquée dans les trois pays.	174
▪ <u>Tableau IV.4</u>	Enquêtes réalisées auprès des syndicats agricoles dans les trois pays.	175
▪ <u>Tableau V.1</u>	Comparaison des moyens mis en œuvre dans les dispositifs de conseil technique dans différents pays d'Europe en 1982.	192
▪ <u>Tableau V.2</u>	Evolution du nombre d'agents de terrain pour le conseil agricole en France de 1949 à 1982	199
▪ <u>Tableau V.3</u>	Proportion d'agriculteurs qui avaient accès aux services de conseil technique selon le type de prestataire principal des services face aux problèmes techniques, et selon que l'exploitant agricole était adhérent ou non d'un groupe de développement.	208
▪ <u>Tableau V.4</u>	Evolution du nombre d'agents de terrain de conseil agricole aux Pays Bas vers 1985.	214
▪ <u>Tableau V.5</u>	Dimension économique moyenne des exploitations agricoles en France et aux Pays-Bas selon leur classe de superficie en 1990.	233
▪ <u>Tableau VI.1</u>	Nombre d'agents de conseil des chambres d'agriculture en 2002.	241
▪ <u>Tableau VI.2</u>	Distribution des exploitations déclarant en 2000 bénéficiant de contacts réguliers avec un technicien selon que le chef est monoactif ou pluriactif (pourcentage de l'effectif de chaque sous classe), région Rhône-Alpes.	249
▪ <u>Tableau VI.3</u>	Distribution des exploitations déclarant en 2000 bénéficiant de contacts réguliers avec un technicien selon qu'il s'agit d'exploitations à temps plein ou à temps partiel (pourcentage de l'effectif de chaque sous classe), région Rhône-Alpes.	250
▪ <u>Tableau VI.4</u>	Répartition des dépenses publiques dans le conseil aux Pays-Bas selon le thème des projets pour l'année 2001.	253
▪ <u>Tableau VI.5</u>	Comparaison entre le revenu agricole d'une exploitation agricole considérée comme de petite dimension économique aux Pays-Bas et les coûts des services de conseil technique agricole.	262
▪ <u>Tableau VI.6</u>	Modalités de gestion et de financement des dispositifs de conseil technique agricole dans les nouveaux Länder allemande après la réunification.	264
▪ <u>Tableau VI.7</u>	Evolution du nombre de conseillers répertoriés et financés par le Land du Brandebourg en fonction de l'évolution des financements entre 1996 et 1999.	270
▪ <u>Tableau VI.8</u>	Subventions du Land de Bradenbourg aux exploitations agricoles pour l'investissement dans le conseil en fonction de la superficie cultivée par ces exploitations.	274
▪ <u>Tableau VI.9</u>	Accès aux services de conseil subventionné selon les groupes structurel d'exploitations agricoles dans le Land de Brandebourg en 1994.	274
▪ <u>Tableau VII.1</u>	Une typologie des systèmes de production des services	287
▪ <u>Tableau VII.2</u>	Grille d'analyse de la performance interne du conseil technique agricole (GAPICTA)	291
▪ <u>Tableau VII.3</u>	Présentation des fournisseurs de conseil pour la production de céréales ayant fait l'objet d'enquêtes dans les trois régions.	299

▪ <u>Tableau VIII.1</u>	Schéma d'élaboration de performance interne du conseil (SEPICTA) d'un cabinet de consulting dans le Land de Brandebourg	304
▪ <u>Tableau VIII.2</u>	SEPICTA d'une d'un cabinet de consulting dans la province de Zélande	304
▪ <u>Tableau VIII.3.</u>	Tableau récapitulatif de l'intitulé des variables de la décomposition du calcul interne de rentabilité	305
▪ <u>Tableau VIII.4</u>	Exemple de contrats de prestation de service d'un cabinet de consulting en Zélande	307
▪ <u>Tableau VIII.5</u>	SEPICTA d'une société de conseil fondée sur l'utilisation de logiciels de modélisation agronomique Zélande	312
▪ <u>Tableau VIII.6</u>	Tableau récapitulatif de l'intitulé des variables de la décomposition du calcul interne de rentabilité	313
▪ <u>Tableau VIII.7</u>	SEPICTA d'une coopérative céréalière de l'Ain	316
▪ <u>Tableau VIII.8</u>	SEPICTA d'une coopérative céréalière en Zélande	316
▪ <u>Tableau VIII.9</u>	SEPICTA d'une coopérative céréalière dans le Brandebourg	316
▪ <u>Tableau VIII.10</u>	Tableau récapitulatif de l'intitulé des variables de la décomposition du calcul interne de rentabilité	318
▪ <u>Tableau VIII.11</u>	Recommandations données aux conseillers techniques agricoles de la coopérative agricole zélandaise en termes d'intensité de relations de services à fournir selon le volume d'intrants vendus à ces agriculteurs (exprimé en chiffre d'affaire)	319
▪ <u>Tableau VIII.12</u>	Recommandations données aux conseillers techniques agricoles d'une coopérative agricole brandebourgeoise en termes d'intensité de relations de services à fournir selon la taille des exploitations agricoles.	320
▪ <u>Tableau VIII.13</u>	Critères de performance pour les activités économiques selon les modèles de production de Salais et Storper (1995)	329
▪ <u>Tableau VIII.14</u>	Trois stratégies de profit identifiées par Boyer et Freyssenet (2000) : « Diversité et flexibilité », « Volume et diversité », et « Réduction permanente des coûts »	333

Liste des figures

▪ <u>Figure I.1</u>	Appui technique, diffusion des innovations et inégalités entre agriculteurs	36
▪ <u>Figure I.2</u>	Système national de conseil technique dans le cadre de l'éco-conditionnalité des aides directes européennes de la PAC	42
▪ <u>Figure I.3</u>	Evolution du nombre d'exploitations agricoles en France et aux Pays-bas de 1966 à 1987	45
▪ <u>Figure I.4</u>	Explication du calcul de la dimension économique des exploitations agricoles (exprimée en UDE)	46
▪ <u>Figure I.5</u>	Distribution des exploitations agricoles selon leur dimension économique dans les pays de l'Union Européenne	47
▪ <u>Figure I.6</u>	Répartition du nombre d'exploitations agricoles néerlandaises (%) selon leurs dimensions économiques pour l'année 2000	50
▪ <u>Figure I.7</u>	Répartition de la production agricole néerlandaise (% du chiffre d'affaire) selon la dimension économique des exploitations agricoles en 2000	50
▪ <u>Figure I.8</u>	Répartition du nombre d'exploitations impliquées dans des fonctions du développement selon leur dimension économique en 2000	50
▪ <u>Figure I.9</u>	Lien entre l'efficacité et l'efficacité des dispositifs de conseil selon Carney (1995)	57
▪ <u>Figure II.1</u>	Croissance de la dépense en services par les agriculteurs en France.	63
▪ <u>Figure II.2</u>	Description de l'offre en appui technique aux agriculteurs et exemples de prestations.	66
▪ <u>Figure II.3</u>	Modèle de courbe de distribution utilisée pour le choix d'une norme sanitaire telle que DON répondant au Principe ALARA de définition du seuil pour les normes sanitaires.	72
▪ <u>Figure II.4</u>	Distribution des exploitations agricoles françaises et néerlandaises spécialisées dans la production de céréales selon leur classe de dimension économique (exprimée en UDE), pour l'année 2000.	75
▪ <u>Figure II.5</u>	Forme d'appui technique privilégiée par les agriculteurs de l'échantillon et pourcentage d'agriculteurs impliqués.	77
▪ <u>Figure II.6</u>	Temps consacré au conseil en fonction de la superficie de céréales cultivées par les exploitations agricoles.	81
▪ <u>Figure II.7</u>	Répartition du nombre total des exploitations agricoles spécialisées en grande culture (graphes de gauche) et de la marge brute totale standard cumulée de ces exploitations (graphes de droite) selon les classes de dimension économique, respectivement – de haut en bas – en Allemagne, en France, et aux Pays-Bas en 2000.	86
▪ <u>Figure III.1</u>	Modèle de génération de l'information en agriculture selon Wolf et al. (2001)	94

▪ <u>Figure III.2</u>	La relation de service	114
▪ <u>Figure III.3</u>	Les différentes formes de réalisation des activités d'appui technique. Correspondance entre le degré d'interaction et le niveau de standardisation.	116
▪ <u>Figure III.4</u>	Les deux niveaux du rapport social de service	118
▪ <u>Figure III.5</u>	Relation entre régimes d'accumulation et paradigme industriel dans la théorie régulationniste.	127
▪ <u>Figure III.6</u>	Rapports sociaux de services et modes d'organisation du conseil dans une perspective régulationniste.	127
▪ <u>Figure III.7</u>	La décomposition fonctionnelle de la relation de service (M, K, I, R) entre les compétences mobilisées (C) et les fonctions d'usage du service (S).	135
▪ <u>Figure III.8</u>	Cadre d'évaluation multi-niveaux des dispositifs de conseil.	145
▪ <u>Figures IV.1</u>	Distribution des exploitations agricoles selon leur spécialisation en France	153
▪ <u>Figures IV.2</u>	Distribution des exploitations agricoles selon leur spécialisation aux Pays-Bas	153
▪ <u>Figure IV.3</u>	Localisation des trois régions d'étude : Brandebourg (Allemagne), Ain (France) et Zélande (Pays-Bas)	156
▪ <u>Figure IV.4</u>	Présentation des trois zones d'étude	157
▪ <u>Figure IV.5</u>	Distribution des exploitations du département de l'Ain selon leur dimension économique.	159
▪ <u>Figure IV.6</u>	Distribution des exploitations agricoles zélandaises selon leur dimension économique.	159
▪ <u>Figure IV.7</u>	Distribution des exploitations agricoles brandebourgeoises selon leur dimension économique.	159
▪ <u>Figure IV.8</u>	Distribution du nombre d'exploitations agricoles selon le statut des exploitations agricoles dans le Land du Brandebourg.	160
▪ <u>Figure IV.9</u>	Distribution des surfaces agricoles utiles selon le statut des exploitations agricoles dans le Land du Brandebourg.	160
▪ <u>Figure V.1</u>	Insertion des dispositifs de conseil technique dans le système de connaissances agricoles en France (vers 1985)	195
▪ <u>Figure V.2</u>	Répartition des ressources de l'ANDA (taxe parafiscale) selon leur origine (filères) en 1980	206
▪ <u>Figure V.3</u>	Répartition des dépenses de l'ANDA en 1980	206
▪ <u>Figure V.4</u>	Insertion des dispositifs de conseil technique dans le système de connaissances agricoles aux Pays-Bas (vers 1985)	211
▪ <u>Figure V.5</u>	Organisation d'un office régional néerlandais de conseil technique en agriculture vers 1985 (entre parenthèses est indiqué le nombre moyen de travailleurs).	212
▪ <u>Figure V.6</u>	Organisation du dispositif de conseil technique agricole aux Pays-Bas vers 1985	214
▪ <u>Figure V.7</u>	Organisation interne d'une coopérative de production agricole en République Démocratique Allemande (RDA)	220
▪ <u>Figure V.8</u>	Insertion des dispositifs de conseil technique dans le système de	221

	connaissances agricoles en RDA (vers 1985)	
▪ <u>Figure V.9</u>	Evolution des rendements de la production de blé par unité de surface (exprimés en quintaux par hectare) en France, aux Pays-Bas et en Allemagne de 1850 à 1990.	226
▪ <u>Figure V.10</u>	Les rapports sociaux de service des chambres d'agriculture en France dans les années 1970.	230
▪ <u>Figure V.11</u>	Les rapports sociaux de service des centres de vulgarisation aux Pays-Bas dans les années 1970.	232
▪ <u>Figure V.12</u>	Les rapports sociaux de service des <i>Wirtschaft und Technische Zentrum</i> en RDA dans les années 1970.	234
▪ <u>Figure VI.1</u>	Insertion des dispositifs de conseil technique dans le système de connaissances agricoles en France (en 2005)	242
▪ <u>Figure VI.2</u>	Répartition moyenne des ressources d'une chambre d'agriculture en 2005	243
▪ <u>Figure VI.3</u>	Répartition des conseillers des chambres d'agriculture (ETP) selon l'objet de leurs prestation de conseil en 1980 et 2000.	244
▪ <u>Figure VI.4</u>	Proportion des exploitations bénéficiant de contacts avec des conseillers selon la source du contact et la dimension économique.	247
▪ <u>Figure VI.5</u>	Procédure de création d'appel d'offres pour des projets de conseil agricole par LNV en 2001 (Ministère en charge de l'agriculture aux Pays-Bas).	253
▪ <u>Figure VI.6</u>	Insertion des dispositifs de conseil technique dans le système de connaissances agricoles aux Pays-Bas (vers 1985)	255
▪ <u>Figure VI.7</u>	Insertion des dispositifs de conseil technique dans le système de connaissances agricoles aux Pays-bas (en 2005).	256
▪ <u>Figure VI.8</u>	Conception du rôle de l'Etat dans le soutien aux innovations à travers des activités de conseil au début des années 2000, et appliquée à travers le projet ISW.	260
▪ <u>Figure VI.9</u>	Insertion des dispositifs de conseil technique dans le système de connaissances agricoles en RDA (en 1985)	266
▪ <u>Figure VI.10</u>	Insertion des dispositifs de conseil technique dans le système de connaissances agricoles dans le Land du Brandebourg (en 2005).	267
▪ <u>Figure VI.11</u>	Evolution de la répartition du financement entre subvention et facturation des services aux agriculteurs de la principale société privée de conseil technique dans le Land de Brandebourg de 1992 à 2002.	269
▪ <u>Figure VI.12</u>	Itinéraire de décollectivatisation dans un Kreis (= cantons) Est-allemand.	272
▪ <u>Figure VII.1</u>	Distribution des exploitations agricoles spécialisées en grande culture du département de l'Ain selon leurs sources de conseil technique agricole.	295
▪ <u>Figure VIII.1</u>	Analyse de la décomposition de la clientèle potentielle d'un cabinet de consulting en Zélande.	301
▪ <u>Figure VIII.2</u>	Pourcentage d'exploitations agricoles du département de l'Ain spécialisées dans la production des céréales ayant accès à des services de conseil proposés par des techniciens des fournisseurs d'intrants, selon leur dimension économique.	325
▪ <u>Figure VIII.3</u>	Cadre d'évaluation multi-niveaux des effets de la privatisation du conseil technique.	339

Liste des encadrés

▪ <u>Encadré I.1</u>	Réforme de la PAC et systèmes nationaux de conseil agricole.	42
▪ <u>Encadré I.2</u>	La dimension économique des exploitations agricoles : définition et méthode de calcul	46
▪ <u>Encadré II.1</u>	Le projet de norme européenne concernant la teneur en Déoxynivalénol (DON) des céréales	68
▪ <u>Encadré III.1</u>	Information, données et connaissances en agriculture selon Wolf et al. (2001)	94
▪ <u>Encadré III.2</u>	Typologies des formes de connaissances (inspiré de Cohendet et Llerena 1999).	100
▪ <u>Encadré III.3</u>	De Hill à Gadrey : dialogues pour une définition des services	113
▪ <u>Encadré III.4</u>	Des formes d'innovation spécifiques aux services.	133
▪ <u>Encadré IV.1</u>	L'enquête SCEES 1982 sur l'accès des agriculteurs au conseil agricole	164
▪ <u>Encadré IV.2</u>	Base de données du Recensement Général de l'Agriculture 2000 sur l'accès des agriculteurs au conseil dans la région Rhône-Alpes	165
▪ <u>Encadré IV.3</u>	Composition de l'échantillon des 22 exploitations agricoles rencontrées dans le département de l'Ain et présentation succincte du questionnaire	167
▪ <u>Encadré V.1</u>	Evolution du financement du dispositif de conseil en France de 1960 à 1985	196
▪ <u>Encadré V.2</u>	Le fonctionnement de l'ANDA entre 1966 et 1985	206
▪ <u>Encadré V.3</u>	Le Landbouwschap (1954-1995)	217
▪ <u>Encadré VI.1</u>	LOA 1999 et Développement agricole (DA)	239
▪ <u>Encadré VIII. 1</u>	Les mondes de production de Salais et Storper (1994)	329

Liste des annexes

▪ <u>Annexe II.1</u>	Mise en regard d'analyses systémiques des modalités de construction des systèmes de culture des agriculteurs (Aubry et al. 1998) et des déterminants des besoins en conseil (Gadrey et al. 1992).	377
▪ <u>Annexe II.2</u>	Présentation des enquêtes réalisées dans le département auprès de 22 agriculteurs du département de l'Ain (avec l'aide de Boris Duflot).	380
▪ <u>Annexe II.3</u>	« Une » du journal 60 millions de consommateur daté de janvier 2003	388
▪ <u>Annexe III.1</u>	Limites des modèles standard par rapports aux questions de l'appropriation des informations ou des connaissances	389
▪ <u>Annexe V.1</u>	Analyse factorielle de l'accès des agriculteurs aux services de conseil dans l'enquête du SCEES (1983)	392
▪ <u>Annexe VI.1</u>	Programme de soutien financier du Ministère néerlandais de l'Agriculture, de la Nature et de la Pêche (VLN) à des actions de conseil technique en 2002	395
▪ <u>Annexe VI.2</u>	Evolution de la taxe parafiscale ANDA, puis de la taxe ADAR	397
▪ <u>Annexe VII.1</u>	Questionnaire utilisé dans le cadre de l'analyse interne des organismes de conseil (pour alimenter la GAPICTA). Exemple du questionnaire utilisé pour une coopérative agricole en France	398
▪ <u>Annexe VIII.1</u>	Modèles de production selon Boyer et Freyssenet (2000)	402
▪ <u>Annexe VIII.2</u>	Financement de deux instituts de recherche appliquée pour les grandes cultures en France en 2005 : ARVALIS pour les céréales et le CETIOM pour les cultures oléagineuses	403

Liste des sigles et abréviations

- **ACTA** Association de coordination technique agricole
- **ACZ** Agrochemisches Zentrum
- **ADAR** Agence pour le développement agricole et rural
- **AFPP** Association française de protection des plantes
- **AGCS** Accord général sur le commerce des services
- **AGPB** Association générale des producteurs de blé
- **ALARA** As low as reasonably acceptable
- **ANDA** Agence nationale pour le développement agricole
- **APCA** Assemblée permanente des chambres d'agriculture
- **BLAK** Brandenburg Landwirtschaft Akademie
- **CAS-DAR** Compte d'affectation spécial pour le développement agricole et rural
- **CBS** Centraal Bureau voor Statistiek
- **CDJA** Centres départementaux des jeunes agriculteurs
- **CE** Commission Européenne
- **CEDEX** Classe économique de dimension des exploitations
- **CEE** Commission économique européenne
- **CETA** Centre d'études des techniques agricoles
- **CETIOM** Centre technique interprofessionnel des oléagineux métropolitains
- **CGA** Coordination générale de l'agriculture
- **CUMA** Coopérative d'utilisation en commun du matériel agricole
- **DA** Développement agricole
- **DAR** Développement agricole et rural
- **DBB** Deutsche Bauern Bund
- **DBV** Deutsche Bauern Verband
- **DEA** Diplôme d'études approfondies
- **DGER** Direction générale de l'enseignement et de la recherche
- **DKB** Dienst voor de kleine boerderijen
- **DLV** Dienst voor Landbouw voorlichting
- **DM** Deutsche mark
- **DON** Déoxynivalénol
- **DSA** Direction des services agricoles
- **EA** Exploitation agricole
- **EBE** Excédent Brut d'Exploitation
- **EDE** Etablissement départemental de l'Elevage
- **EGDA** Etats généraux du développement agricole
- **ESB** Encéphalopathie Spongiforme Bovine
- **ETP** Equivalent temps plein
- **FAL** Bundesforschungsanstalt für Landwirtschaft
- **FAO** Food and Agriculture Organisation
- **FDSEA** Fédération départementale des syndicats d'exploitants agricoles
- **FNDA** Fond national de développement agricole
- **FNSEA** Fédération nationale des syndicats d'exploitants agricoles
- **FPA** Foyer de progrès agricole
- **GAPICTA** Grille d'analyse de performance interne du conseil technique agricole
- **GDA** Groupe de développement agricole
Groupe d'études et de recherche permanent sur l'industrie et les salariés de l'automobile
- **GERPISA**

- **GVA** Groupe de vulgarisation agricole
- **IAA** Industries agro-alimentaires
- **IALB** Internationale Akademie land- und hauswirtschaftlicher Beraterinnen und Berater
- **IKC** Innovatie en Kennis Centrum
- **ILE** Integriert Landwirtschaftliche Entwicklung
- **INRA** Institut National Agronomique de la Recherche Agronomique
- **ISW** Innovatiepunt Wageningen
- **ITCF** Institut technique des céréales et des fourrages
- **JAC** Jeunesse agricole chrétienne
- **KNBTB** Katholieke Nederlandse Boeren- en Tuindersbond
- **KNLC** Koninklijk Nederlands Landbouw Comité
- **LAB** Landwirtschaftliche Beratung der Agrarverbände Brandenburg
- **LEI** Landbouw Economisch Instituut
- **LNV** Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij
- **LOA** Loi d'Orientation Agricole
- **LPG** Landwirtschaftliche Produktion Gennossenschaft
- **LTO** Land- en Tuinbouw Organisatie
- **MAAPAR** Ministère de l'agriculture, de l'alimentation, de la pêche, et des affaires rurales
- **MBS** Marge Brute standard
- **MFA** Multifonctionnalité de l'agriculture
- **NCBTB** Nederlandse Christelijke Boeren- en Tuindersbond
- **NGV** Norddeutschland Genossenschaft Verband
- **NGVB** Norddeutschland Genossenschaft Verband Beratung
- **NTIC** Nouvelles technologies de l'Information et des communications
- **OCDE** Organisation de Coopération et de Développement Economiques
- **OCM** Organisation commune de marché
- **OMC** Organisation mondiale du commerce
- **ONU** Organisation des Nations Unies
- **OTEX** Orientation technique des exploitations
- **OVO** Onderwijs, Voorlichting en Onderzoek
- **PAC** Politique Agricole Commune
- **PDD** Programme Départemental de Développement
- **PPO** Praktijkonderzoek Plant en Omgeving
- **R&D** Recherche et Développement
- **RA** Recensement de l'agriculture
- **RDA** République Démocratique Allemande
- **RFA** République Fédérale Allemande
- **RGA** Recensement général de l'agriculture
- **RICA** Réseau d'information comptable agricole
- **RS** Rapports sociaux de service
- **SAD** Sciences pour l'action et le développement
- **SAD-APT** Sciences pour l'action et le développement : Activités, Produits, Territoires
- **SARV** Service d'application de la recherche à la vulgarisation
- **SAU** Surface agricole utile
- **SCA** Système de Connaissances Agricoles
- **SCEES** Service central d'enquêtes et études statistiques
- **SEPICTA** Schéma d'élaboration interne de performance du conseil technique agricole
- **SMIC** Salaire Minimum Interprofessionnel de croissance
- **SUAD** Service d'utilité agricole et de développement
- **TR** Théorie de la régulation
- **TRAME** Tête de réseau pour l'appui méthodologique aux entreprises
- **TVA** Taxe sur la valeur ajoutée
- **UDE** Unité de dimension économique
- **UE** Union Européenne

- **UTA** Unité de Travail agricole
- **VA** Valeur ajoutée
- **VLN** Verband der Landwirt in Nebenbetrieb
- **WISOLA** Institut für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaus
- **WTZ** Wissenschaftliche und technische Zentrum
- **ZLTO** Zuid Land- en Tuinbouw Organisatie

Introduction

L'objet de ce travail de recherche est de contribuer au renouvellement de l'analyse des services immatériels à l'agriculture pour mieux comprendre les conséquences des mouvements de privatisation des dispositifs de conseil technique agricole en Europe.

Le conseil technique, pratique ancienne et dispositifs collectifs

Aujourd'hui, les agriculteurs bénéficient de très nombreuses sources d'informations pour l'appui technique à leurs activités de productions : publications spécialisées (presse agricole relative aux différentes productions), comptes-rendus et rapports d'expérimentations publiés par des instituts de recherche, sites Internet, logiciels d'aide à la gestion technique, bulletins d'information, mais aussi contacts directs avec des techniciens de différents organismes de conseil. Parmi ces différentes sources d'appui technique, le conseil joue et a toujours joué un rôle spécifique. Van den Ban, un des premiers théoriciens du conseil technique aux agriculteurs en Europe, soulignait dès les années 1980 que : « *Les recherches s'accordent pour dire que l'agriculteur adopte rarement une innovation¹ juste après en avoir entendu parler. Le plus souvent, il obtient la première information par les journaux agricoles ou d'autres moyens d'information de masse (média), mais il n'adoptera pas l'innovation sans l'avoir vue mise en œuvre s'il n'a pas discuté auparavant des conséquences escomptables avec quelqu'un qu'il connaît et en qui il a confiance* » (van den Ban 1984, p. 31).

Cependant, dans le secteur agricole, les spécificités du conseil ne se limitent pas à la possibilité pour les agriculteurs d'avoir des contacts et des échanges avec des interlocuteurs de confiance. On y observe aussi le développement de dispositifs de conseil ayant une forte dimension collective, qui s'est très fortement accéléré dans les décennies d'après la seconde guerre mondiale. Cependant, les conceptions du conseil dans sa dimension collective diffèrent selon les contextes nationaux, comme le révèlent des divergences sémantiques notables entre les pays : « *le terme anglais, extension, comme le mot français vulgarisation suggère la popularisation de connaissances. Le terme allemand Förderung renvoie à l'idée « d'avancée », tandis que le coréen conçoit le conseil comme un « guidage rural ». Les deux impliquent une stimulation de formes souhaitables de développement de l'agriculture. Le néerlandais voorlichting peut être traduit comme « éclairer le chemin », et l'indonésien est*

¹ Dans ce texte, van den Ban, qui définit l'innovation comme « *une idée, une pratique, ou un objet perçu comme nouveau par un agriculteur* ».

*une plus poétique « illumination agricole », soulignant la perspicacité et l'apprentissage apportés par le conseil*² » (van den Ban 1981, p. 293).

Privatiser le conseil pour le rendre plus efficace ?

Partout dans le monde, dans les décennies d'après la seconde guerre mondiale, le conseil a bénéficié d'importants soutiens de l'Etat qui se sont incarnés dans le financement et la gestion de dispositifs collectifs construits le plus souvent à l'échelle nationale, selon des modalités différentes entre pays.

Depuis les années 1980, pour les tenants de la privatisation du conseil, c'est-à-dire du report du financement et de la gestion vers le secteur privé, ces dispositifs sont devenus inefficaces, trop bureaucratiques (*cf.* Chapman et Trip 2003 ou Rivera et Zijp 2002 pour une synthèse de ces arguments), et ne permettaient plus de satisfaire les besoins des agriculteurs (Ameur 1994, Knutson 1986, Polopolus 1982). A l'opposé, la privatisation pourrait accroître l'efficacité du conseil, en donnant plus de poids et de contrôle aux agriculteurs sur les objets et l'organisation du conseil (Hagmann et *al.* 1998). En se substituant aux dispositifs publics de conseil technique agricole, l'offre facturée par des cabinets de *consulting* devrait ainsi permettre de satisfaire les besoins des agriculteurs qui auraient profondément évolué (Knutson et Outlaw 1994).

De fait, à partir de la fin des années 1980, les modalités du financement du conseil technique aux agriculteurs ont considérablement changé. L'OCDE (2000) constate ainsi que, depuis ces années, les pays développés ont tendance à « *financer des activités plutôt que des établissements. En général, les pouvoirs publics sont prêts à prendre en charge la totalité ou la plus grande partie des coûts de l'enseignement supérieur conformément à la politique générale adoptée en matière de frais de scolarité. Ils sont généralement prêts à financer la recherche fondamentale, et même la recherche sectorielle pré-concurrentielle, mais les secteurs de l'économie sont de plus en plus encouragés à financer la recherche sectorielle spécialisée. De plus en plus, ce sont des clients qui assument la responsabilité du travail de vulgarisation/développement, soit individuellement, soit, dans de nombreux cas, dans le cadre de fédérations professionnelles locales, de coopératives, etc.* » (OCDE 2000). Les dispositifs de conseil technique ont ainsi été marqués dans de nombreux pays par une très profonde

² Traductions personnelles.

restructuration depuis la fin des années 1980. Dans un contexte général de libéralisation des services, il existe un mouvement de privatisation totale ou partielle, qui a concerné de très nombreux pays en Europe : Pays-Bas, Royaume-Uni, Danemark, Allemagne, etc.

Nouveaux enjeux associés au conseil technique et premiers retours d'expérience controversés du mouvement de privatisation

Ce mouvement de privatisation des dispositifs de conseil agricole est concomitant de changements majeurs dans les enjeux associés à l'agriculture, qui renouvellent le rôle du conseil et les enjeux qui lui sont associés, notamment en Europe.

D'un point de vue sectoriel, l'agriculture européenne est confrontée à un renouvellement des formes de concurrence, qui confère une importance nouvelle aux investissements immatériels³. Par exemple, la multiplication des normes réglementaires appliquées aux productions agricoles et conditionnant l'accès aux marchés (normes européennes et nationales sur la qualité sanitaire des produits, normes environnementales, etc.) pose des problèmes techniques inédits, et nécessite que des connaissances nouvelles soient produites. Le conseil peut jouer un rôle déterminant pour la résolution de ces problèmes, sans laquelle les agriculteurs pourraient être coupés du marché en cas de non respect des normes. De ce fait, il existe actuellement un renouvellement des besoins et des enjeux associés à l'accès aux services de conseil pour les agriculteurs.

D'un point de vue territorial, la volonté des politiques nationales ou de la Politique Agricole Commune de reconnaître la contribution de l'agriculture au développement durable par de multiples fonctions (préservation de l'environnement et de la biodiversité, maintien de la cohésion sociale, production primaire et sécurité sanitaire, etc., cf. CE 1996) renouvelle la question du rôle de la diversité structurelle des exploitations agricoles (rôle et impact des petites exploitations agricoles sur la cohésion sociale ou l'environnement, par exemple). Pour le conseil, cela s'incarne notamment dans des débats sur la définition des publics d'agriculteurs bénéficiaires des services (intégration ou non des petites exploitations agricoles, etc.).

³ Dans un premier temps, je retiens ici une définition « négative » des investissements immatériels (I.I.) comme investissements non matériel, c'est-à-dire, pour les agriculteurs, des investissements dans des services de conseil ou de R&D, etc. Cette perspective est notamment celle de la définition de l'OCDE (1992b) qui proposait comme définition des investissements immatériels une liste « *d'achats autres que des actifs fixes* ». Cette définition confirmait les difficultés de définition des investissements immatériels, déjà éprouvée en France par le Commissariat Général du Plan à travers le rapport Bonneau (Commissariat Général du Plan 1982).

L'émergence de nouveaux enjeux pour les dispositifs de conseil est aussi associée à un renouveau des travaux de recherche de différentes disciplines. Ces travaux portent notamment sur la façon dont des préoccupations émergentes (par exemple les enjeux environnementaux) peuvent transformer le conseil, aussi bien du point de vue du travail des conseillers (Brives 2001, 2006), qu'à l'échelle de son organisation plus globale (Leeuwis 2000, Lémery 2006). Ce renouveau est également visible dans les objets de discussion de différents réseaux mêlant chercheurs et praticiens des dispositifs de conseil technique : le réseau *Agricultural Research and Extension Network* (AgREN), le réseau *Rural Extension Network in Europe* (RENE), etc., et la tenue de séminaires sur le conseil ayant pour thème les changements liés aux enjeux territoriaux⁴ (Oktay et Boyaci 2005).

Dans ce champ du débat scientifique sur le conseil, plusieurs travaux insistent sur les controverses qui naissent des conséquences de la privatisation dans différents contextes. Dans les pays en voie de développement en particulier, les effets de la privatisation des dispositifs de conseil sur leur contribution à la réduction de situations de pauvreté pour certains groupes d'exploitations agricoles (notamment celles de petite dimension) ont été fortement discutés (Berdégué et Escobar 2002, Kydd 2002). De même, l'impact de la privatisation sur les relations des dispositifs de conseil avec d'autres organisations responsables d'activités de R&D (instituts techniques, stations expérimentales, laboratoires de recherche), et sur leur capacité à soutenir le développement d'innovations est l'objet de débats pratiques et théoriques (Castillo 1997, Agbamu 2000).

En Europe, une analyse comparative de la transformation du soutien technique aux agriculteurs dans six pays européens (France, Pays-Bas, Allemagne, Royaume-Uni, Grèce et Espagne) a mis en lumière que, derrière le mouvement général de désengagement de l'Etat du financement et de la gestion du conseil technique, se cachait une diversité de logiques d'intervention, marquées par des degrés de désengagement plus ou moins importants. Il en ressort que l'on peut distinguer quatre logiques différentes d'intervention de l'Etat dans le soutien technique à l'agriculture (Cerf et *al.* 2004) :

⁴ On peut citer, par exemple, les 16^{ème} et 17^{ème} séminaires européens de l'enseignement et du conseil agricole (*European Seminar on Extension and Education – ESEE*) qui ont eu lieu respectivement en 2004 et 2006 en Hongrie et en Turquie.

- *une logique d'intervention ponctuelle* (par exemple aux Pays-Bas ou en Angleterre), qui correspond à des situations où le principal mode d'intervention est la formation, ou encore la diffusion d'informations sur des aspects ponctuels. Cette logique se retrouve soit dans des organisations auxquelles l'Etat verse des subsides pour qu'elles assurent une partie de ses prérogatives antérieures en matière de soutien technique à l'agriculture (agences de formation agréée, syndicats d'agriculteurs), soit chez des prestataires privés qui n'ont pris en charge qu'une dimension donnée de l'activité agricole. Une telle logique est dominante au Royaume-Uni et aux Pays-Bas.
- *une logique de spécialisation*, qui renvoie principalement à des organisations professionnelles par produit qui interviennent dans le cadre d'une filière (oléagineux, lait, etc.). Ces organisations sont financées par le reversement de taxes para-fiscales sur la vente d'un produit, et/ou de subventions des pouvoirs publics, et un système de cotisations. C'est notamment le cas en France.
- *une logique sectorielle de conseil global*, qui est souvent le fait d'organisations professionnelles, certaines fortement soutenues par des fonds publics, d'autres offrant une prestation payante, qui tentent de fournir des prestations dans le cadre d'une approche globale de l'exploitation insérée dans son secteur voire dans son territoire. On retrouve notamment cette logique dans certains Länder allemands.
- *une logique d'accompagnement de projet*, qui est mise en oeuvre par des institutions qui centrent leur action sur l'émergence de nouvelles entreprises rurales et tendent à mettre au premier plan les synergies pouvant naître de l'appartenance à un même territoire.

Une des conclusions de ce travail est que les logiques témoignant en Europe du plus grand désengagement de l'Etat (notamment la logique d'intervention ponctuelle que l'on retrouve aux Pays-Bas et au Royaume-Uni) pourraient s'accompagner de contradictions nouvelles face aux enjeux sectoriels et territoriaux aujourd'hui associés à l'agriculture (Cerf et al. 2004). Il y a d'abord la question des publics cibles des dispositifs de conseil agricole : faut-il privilégier une frange d'agriculteurs modernistes dans une perspective de développement sectoriel, ou, au contraire, viser le plus d'exploitations possibles – y compris les plus petites – dans une perspective de développement territorial ? Il y a ensuite la question de l'impact technique de la privatisation sur les dispositifs de conseil, au niveau de la relation entre conseillers et agriculteurs, au niveau des modes d'organisation des prestataires de conseil, et au niveau de leurs relations avec d'autres organisations de R&D (instituts techniques de recherche

appliquée, etc.), pour la production de connaissances permettant d'accompagner des évolutions de l'agriculture en adéquation avec les politiques agricoles.

Un travail de thèse nourri de collaborations

Ces différents constats incitaient donc à analyser plus avant les conséquences de la privatisation du conseil en Europe. Il faut en effet mieux comprendre comment celles-ci se manifestent dans un contexte de renouvellement des enjeux associés à l'agriculture. Mais pour cela, il était nécessaire de renouveler la façon d'analyser la dynamique des dispositifs de conseil technique, et de relever différents défis. D'une part, les conséquences des recompositions du dispositif de conseil ne semblent pas pouvoir être analysées aux seuls niveaux des relations individuelles entre conseillers et agriculteurs. Il faut aussi en saisir les implications pour les objectifs productifs, environnementaux et sociaux des politiques agricoles et rurales. C'est pour cela que j'ai fait le choix d'inclure l'analyse dans une double perspective, historique et comparative. Ces deux dimensions permettent d'aborder les dispositifs de conseil technique dans des contextes historiquement et socialement situés. D'autre part, la période actuelle est caractérisée par un renouvellement de l'offre en conseil technique, tant dans ses aspects techniques qu'organisationnels. Cela impliquait donc de se doter d'outils permettant d'analyser ces renouvellements, et d'en évaluer l'efficacité.

Pour relever le défi nécessaire de la construction d'un cadre théorique et méthodologique original et pour mettre celui-ci à l'épreuve de situations concrètes par un travail empirique de terrain, cette thèse a été l'objet de nombreuses collaborations.

Tout d'abord, elle a été réalisée au sein de l'unité de recherche SAD-APT de l'Institut de la recherche Agronomique (INRA), qui a regroupé différents travaux ayant spécifiquement pour objet les dispositifs de conseil technique agricole, souvent dans des approches pluridisciplinaires (Laurent et *al.* 2002, Mazé et Maxime 2006). Par ailleurs, j'ai pu bénéficier pour la construction d'outils de représentation de l'activité de conseil, de discussions avec différents chercheurs spécialisés dans l'Economie des services, en participant au Groupe d'Etudes sur la Régulation et les Mutations des Economies (GERME), basé à Paris, ainsi qu'en bénéficiant de discussions avec des chercheurs du Centre Lillois d'Etudes et de Recherches Sociologiques et Economiques (CLERSE), et notamment Faïz Gallouj.

Enfin, pour ce travail, j'ai réalisé plusieurs séjours de terrain dans différents pays et différentes régions. Ceux-ci m'ont permis non seulement de procéder à un travail de terrain,

essentiellement sur la base d'enquêtes, mais également de confronter la progression de mon analyse aux expériences de différents chercheurs. Aux Pays-Bas, j'ai réalisé deux séjours de deux mois au sein de l'Université de Wageningen. La collaboration avec des laboratoires de recherche néerlandais s'est inscrite dans un programme de recherche bilatéral entre l'INRA et l'université de Wageningen, ayant pour objet des échanges scientifiques sur l'analyse de la multifonctionnalité de l'agriculture dans deux contextes différents. En Allemagne, j'ai été accueilli – également pour deux séjours de deux mois – au sein de la faculté d'agriculture de l'université Humboldt à Berlin. En France, un travail de terrain et d'analyse statistique réalisé dans la région Rhône était quant à lui intégré dans le projet INRA-DADP Rhône-Alpes, qui rassemblaient différents partenaires : direction régionale de l'agriculture et de la forêt (DRAF), chambres régionale de l'agriculture (CRA), etc. ainsi que l'Institut Supérieur d'Agriculture de la Région Rhône-Alpes (ISARA).

C'est notamment à travers ces échanges que j'ai pu construire une analyse de la dynamique des dispositifs de conseil technique dans trois pays européens : la France, les Pays-Bas, et les nouveaux Länder allemands.

Plan du manuscrit de thèse

Il apparaîtra ainsi que si la question de la dynamique de l'appui technique se pose particulièrement dans ces pays, c'est que les enjeux associés se sont profondément transformés (**partie 1**). Le conseil contribue désormais à la capacité de différents groupes d'agriculteurs – dont la diversité renvoie à des enjeux de développement territorial – à avoir accès à des marchés régulés par des normes réglementaires. C'est dans ce contexte que doit être apprécié l'impact des trajectoires de désengagement de l'Etat du soutien technique aux agriculteurs que suivent les trois pays (**chapitre 1**). Ceci peut être illustré à travers le cas d'un projet de loi européenne imposant une norme sanitaire conditionnant l'accès au marché des céréales pour les agriculteurs (**chapitre 2**). Non seulement cette norme est susceptible d'avoir un impact important sur la rentabilité des exploitations agricoles, mais elle est également de nature à placer les agriculteurs dans des situations d'incertitude : il n'existe pas de solution standard pour résoudre le problème technique qu'elle pose. Pour réduire de telles situations, les agriculteurs peuvent avoir besoin de connaissances nouvelles. L'accès au conseil technique est alors un enjeu pour les agriculteurs, car il joue au sein des dispositifs d'appui technique un rôle privilégié pour la création de connaissances. Il y a là un premier problème théorique : comment rendre compte de la spécificité du conseil par rapport aux autres sources

d'information de l'appui technique ? Mais la question de l'accès au conseil technique montre que ce n'est pas le seul. Ceci est notamment apparu à la lumière d'enquêtes empiriques réalisées auprès d'agriculteurs du département de l'Ain en France quant à leur recours aux services de conseil. Le conseil apparaît alors comme un investissement singulier : les agriculteurs ne l'évaluent pas à travers des calculs de type coût-bénéfice, la qualité de la relation avec un technicien est jugée comme un élément déterminant de l'efficacité des services, etc.

Comment, dès lors, rendre compte de l'impact d'une dynamique de privatisation du conseil technique agricole (**partie 2**) ? A cette fin, j'ai construit un cadre théorique et méthodologique ad hoc. Le conseil est représenté comme une relation de service permettant la coproduction de connaissances. A partir de là, il est possible non seulement de rendre compte des spécificités des échanges entre conseillers et agriculteurs, mais également de bâtir une analyse des dispositifs de conseil à l'échelle du secteur agricole, en combinant des acquis des théories régulationniste et évolutionniste pour analyser la cohérence des transformations institutionnelles et organisationnelles des dispositifs de conseil technique vis-à-vis de l'évolution des politiques agricoles et rurales (**chapitre 3**). Une lecture régulationniste de la relation de service, combinée à l'identification de configurations d'innovations au sein des trajectoires des dispositifs de conseil, est en ce sens riche d'enseignements, et elle permet de bâtir une méthode fondée sur une comparaison entre différentes situations nationales (**chapitre 4**).

Les premiers résultats sont ceux issus de l'analyse institutionnelle historique des dispositifs de conseil (**partie 3**). Pour les décennies d'après-guerre, une telle lecture éclaire le rôle du conseil comme dispositif institutionnel de distribution des connaissances ayant soutenu le développement de régimes de fonctionnement de l'agriculture (**chapitre 5**). Elle permet par ailleurs d'ouvrir la discussion sur la dynamique actuelle du conseil au sein des agricultures européennes (**chapitre 6**) : les changements dans les dispositifs de conseil technique traduisent-ils l'émergence d'un nouveau mode de régulation des contradictions relatives aux enjeux sectoriels et territoriaux actuels des agricultures européennes ou ne sont-ils pas plutôt l'expression d'une crise de ces agricultures, témoignant d'une inertie institutionnelle face à la recomposition des contradictions entre groupes sociaux d'agriculteurs ?

La période actuelle est effectivement marquée par un éclatement du secteur de l'appui technique aux agriculteurs, et particulièrement de celui du conseil. En partie du fait du désengagement de l'Etat de son financement et de sa gestion, le conseil technique aux agriculteurs – qui présentait une grande homogénéité d'organisation dans des situations aussi contrastées que celles de la France, des Pays-Bas, et de la République Démocratique Allemande - est aujourd'hui marqué par une diversification de ses prestataires. J'ai cherché à mesurer l'impact d'une telle reconfiguration en construisant un schéma d'élaboration de performance des services de conseil (**partie 4**) permettant de mieux comprendre l'activité et la performance d'une diversité de prestataires. Pour cela, j'ai utilisé une grille d'analyse multidimensionnelle de la performance interne des services, pour tester si la diversification des prestataires de conseil se traduit par l'émergence de nouveaux modèles de conseil (**chapitre 7**). A partir d'enquêtes empiriques réalisées auprès des prestataires de conseil technique pour la production de céréales dans trois régions européennes (la province de Zélande aux Pays-Bas, le Land du Brandebourg en Allemagne, et le département de l'Ain en France), j'ai pu vérifier que trois modèles de conseil peuvent être identifiés (**chapitre 8**). La pérennité de ces modèles, mais aussi leur impact sur la contribution d'agricultures multifonctionnelles à un développement durable sont ensuite discutés, comme conséquences de la privatisation.

Première partie

Dynamique de l'appui technique dans les agricultures européennes : quels enjeux ?

Dans de nombreux secteurs de l'économie, les investissements immatériels ont joué et jouent toujours un rôle central. Ce rôle s'est accru au cours du temps. Abramowitz et David (1996) constatent ainsi au sujet de l'économie américaine que les investissements immatériels ont non seulement augmenté en volume au cours du XX^{ème} siècle, mais qu'ils constituent désormais un des moteurs de croissance d'une économie américaine passée « *de l'exploitation de ressources abondantes à un développement fondé sur la connaissance* » (Abramowitz et David 2001). Comme pour le reste de l'économie, dans le secteur agricole, les investissements immatériels sont au cœur du développement et de la croissance. Mais selon quels mécanismes et avec quelles conséquences sociales ? Dans l'économie européenne, l'agriculture est un secteur qui a des caractéristiques structurelles particulières. Les exploitations agricoles familiales dominent, et elles sont le plus souvent de très petite dimension. Par ailleurs, le secteur agricole a souvent été répertorié comme dominé par les fournisseurs en ce qui concerne les innovations (Pavitt 1984). En conséquence, dans les années 1980, le problème de l'impact des investissements immatériels sur la structure des exploitations agricoles était souvent abordé à travers les conséquences de la diffusion d'innovations par l'appui technique aux agriculteurs sur les inégalités entre exploitations agricoles. Mais le problème se pose-t-il toujours en ces termes ? Dans les pays de l'Union Européenne (UE), l'agriculture est aujourd'hui soumise à de profonds changements : des changements sectoriels du fait de la libéralisation mondiale des échanges agricoles, mais aussi des changements qui ont remis en cause ses relations avec le reste de la société. Ces relations ne concernent plus seulement l'activité de production primaire et la question de la sécurité alimentaire des populations. Elles s'incarnent aussi – et notamment à travers des changements dans les politiques de soutien à l'agriculture - dans la contribution de l'agriculture à la protection de l'environnement des territoires ruraux ainsi qu'à la cohésion économique et sociale de ces territoires. Aussi, les enjeux associés aux investissements immatériels en agriculture sont-ils transformés. Ce sont leurs conséquences sur la capacité des agricultures à contribuer par de multiples fonctions au développement rural qui constituent un enjeu. Il en résulte que de nouvelles méthodes et de nouveaux cadres théoriques doivent être mobilisés pour appréhender la dynamique des investissements immatériels en agriculture, et particulièrement pour ceux dont bénéficient directement les agriculteurs : les dispositifs d'appui technique.

Chapitre 1. Privatisation du conseil technique et nouveaux enjeux associés aux investissements immatériels ?

La construction d'organisations spécialisées dans l'appui technique aux agriculteurs a débuté en Europe à des dates variables selon les pays, mais elle s'est accélérée au lendemain de la seconde guerre mondiale. C'est à partir de cette époque que les vecteurs traditionnels de la circulation des connaissances paysannes furent peu à peu remplacés par des dispositifs de soutien technique plus structurés (Laurent et *al.* 2002). Les dispositifs d'appui technique aux agriculteurs étaient alors inclus dans de vastes dispositifs nationaux qui furent plus tard décrits à l'aide du concept de « *systèmes de connaissances agricoles (SCA)* » (Rölling 1988). Ces SCA englobaient l'ensemble des organisations ayant trait aux activités de recherche et développement (R&D) en agriculture : recherche fondamentale, recherche appliquée, formation et appui technique. Si ces systèmes différaient selon les pays (Arnon 1989), leur organisation répondait à des principes communs :

- ils étaient construits à l'échelle nationale ;
- ils étaient bâtis sur une base sectorielle et articulaient des organisations de recherche fondamentale, de recherche appliquée, et d'appui technique spécifiques au secteur agricole ;
- ils étaient financés par des investissements publics, ou par des dispositifs de taxes sectorielles mutualisées au niveau national.

Ces investissements de grande ampleur contribuèrent notamment à la mise en place d'organisations importantes d'appui technique aux agriculteurs, employant à travers le monde plus de 600 000 personnes au milieu des années 1980 (FAO 1990).

Dans les pays européens, ces organisations étaient avant tout destinées à améliorer la productivité du secteur agricole. A la sortie de la seconde guerre mondiale, la sécurité alimentaire était en effet un objectif majeur d'une Europe en reconstruction. Cet objectif s'est traduit par des politiques de protection du secteur agricole. Ainsi, à l'origine, la Politique Agricole Commune (PAC) européenne avait pour objectif « *d'accroître la production et la productivité agricole pour d'une part, combler le déficit alimentaire de la CEE, d'autre part,*

soutenir la croissance industrielle par l'augmentation des achats d'intrants de l'agriculture et la libération de la main d'œuvre agricole » (Delorme 2004, p. 14). Dans cette optique, la PAC jouait un rôle de protectionnisme modérateur. Elle a créé des organisations communes de marché (OCM) ayant pour objectif de garantir des débouchés aux agriculteurs. Ces OCM protégeaient alors les marchés agricoles européens en stabilisant les prix à des niveaux supérieurs aux cours internationaux (Constantinides-Megret 1982, p.91-98). La construction de dispositifs d'appui technique aux agriculteurs s'inscrivait dans cette logique de soutien à l'agriculture, même si elle se réalisait essentiellement à l'échelle nationale et peu au niveau européen.

D'un point de vue macro-économique, les politiques d'investissements publics dans l'appui technique aux agriculteurs ont connu de réels succès. En effet, différents travaux économétriques ont montré la contribution sur le long terme de tels investissements à la croissance de la productivité du secteur agricole de différents pays (Espositi 2000, Evenson 1988, 1998).

Cependant, dès les années 1970, la question s'est posée de l'impact des investissements dans l'appui technique aux agriculteurs sur la structure des exploitations agricoles, notamment en France. Le secteur agricole était alors caractérisé par un très grand nombre d'exploitations, et par la très grande hétérogénéité de ces dernières. A cette époque, l'impact de l'appui technique sur les inégalités entre agriculteurs était essentiellement analysé en termes de diffusion des innovations. Il s'agissait de comprendre quelles étaient les conséquences de différentes formes d'appui technique aux agriculteurs sur les modalités de cette diffusion (van den Ban 1984), et, en retour, quels étaient les effets cumulatifs d'une diffusion différenciée des innovations sur les inégalités entre exploitations agricoles. Ainsi, Manie et al. (1974, p. 26) soulignaient-ils « *l'existence d'un effet global en retour de la diffusion des techniques nouvelles sur la croissance des exploitations agricoles. Celui-ci peut, à long terme, modifier les structures sociales et provoquer la naissance de nouvelles relations économiques. Ce feedback accentue-t-il les écarts entre riches et pauvres ?* ». Manie et al. (1974) ont répondu par l'affirmative à cette question, en considérant notamment que le conseil technique pouvait jouer un rôle accélérateur dans le creusement des inégalités entre groupes structurels d'agriculteurs, de par sa contribution à une diffusion différenciée des innovations (cf. figure I.1).

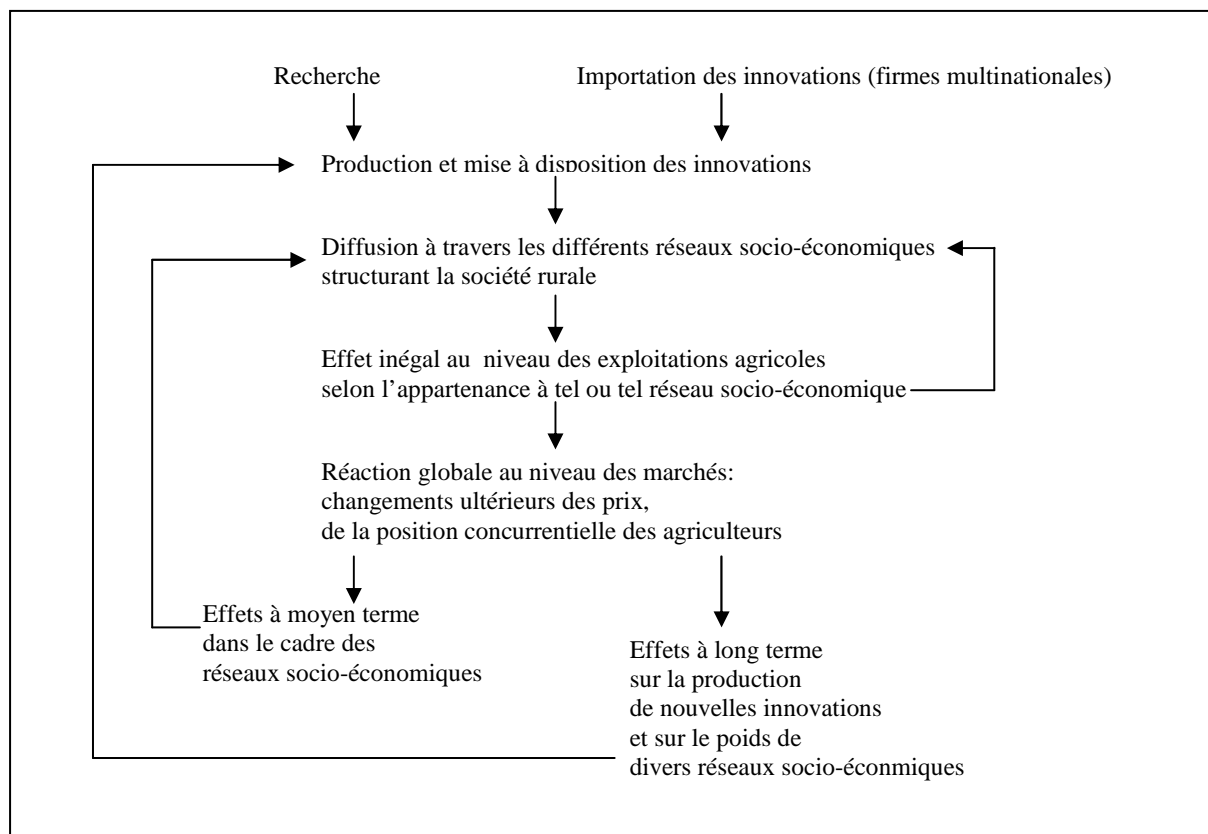


Figure I.1 Appui technique, diffusion des innovations et inégalités entre agriculteurs.

Source : d'après Manie et al. 1974.

Dans ce cadre d'analyse, la structure des sociétés rurales joue un rôle très important. C'est elle qui détermine les modalités de diffusion des innovations par l'appui technique, selon l'appartenance des agriculteurs à différents groupes ou réseaux socio-techniques.

Ce débat renvoie d'abord aux analyses des différenciations économiques au sein du monde agricole résultant de l'accroissement relatif des niveaux de productivité technique (Perrier-Cornet 1991, Pernet 1991). En effet, le lien entre la productivité technique et la dimension des exploitations agricoles a souvent été considéré comme un facteur d'évolution de la structure des exploitations agricoles durant les décennies ayant suivi la fin de la deuxième guerre mondiale. Le relèvement du seuil de renouvellement économique des exploitations, qui a alimenté l'exode agricole et a surtout touché les plus petites d'entre elles, a souvent été expliqué par « *une diminution de la rentabilité des exploitations ne pouvant pas se moderniser du fait de la diminution des prix induite par l'augmentation de la productivité des exploitations se modernisant* » (Mazoyer et Roudart 1997, p.409).

Par ailleurs, de nombreux travaux de sociologie ont décrit les mécanismes par lesquels certains groupes d'agriculteurs pouvaient être exclus de l'accès au soutien technique. Ils ont

montré d'une part la contribution de ces dispositifs à la structuration sociale du monde agricole (Rémy 1982), et d'autre part les conflits entre groupes d'agriculteurs dont ils étaient l'objet (Gerbaux et Müller 1984).

Ainsi, plusieurs travaux convergent pour estimer que, durant les décennies d'après deuxième guerre mondiale, l'appui technique aux agriculteurs avait contribué à la différenciation des exploitations agricoles, notamment en termes de gains de productivité. Mais qu'en est-il aujourd'hui ? La question des conséquences structurelles de l'appui technique aux agriculteurs se pose-t-elle toujours ? Si oui, les termes en sont-ils différents ?

1. Formes de concurrence et investissements immatériels dans les agricultures européennes

Premier élément à considérer, la transformation des formes de concurrence au sein du secteur agricole. Si la question des conséquences structurelles de l'appui technique aux agriculteurs est aujourd'hui un enjeu important, c'est que les formes de concurrence auxquelles sont soumis les agriculteurs confèrent aux investissements immatériels en agriculture un rôle renouvelé. Ces investissements influent toujours sur la différenciation de la productivité des exploitations agricoles dont l'importance est accrue avec la fin de « l'exception agricole » et la diminution des soutiens aux marchés agricoles (sous-section 1.1). Mais ils jouent également sur la différenciation de la qualité des productions agricoles (sous-section 1.2) et sur l'aptitude des exploitations agricoles à respecter des normes réglementaires conditionnant l'accès aux marchés (sous-section 1.3). Or, ces éléments sont désormais au cœur des formes de concurrence dans le secteur agricole.

1.1. Réforme de la PAC, intensification de la concurrence et appui technique aux agriculteurs.

Dans le contexte des décennies ayant suivi la deuxième guerre mondiale, le protectionnisme modérateur de la PAC avait pour objectif de favoriser des gains de productivité du secteur agricole. Le succès même de cette politique a abouti à une crise des agricultures européennes, et a conduit à sa remise en cause (Villain 1984).

La crise résulte tout d'abord des problèmes de surproduction induits par les gains de productivité très importants en agriculture. Le secteur du lait en fut un exemple emblématique (Hairy et Perraud 1984, Buttault et *al.* 1984). Pour éviter l'accumulation de stocks, une politique de limitation de l'offre fut mise en place, notamment à travers un système de quotas

(Albecker et *al.* 1984). Mais la PAC a également été critiquée en raison de la charge très importante qu'elle représentait pour le budget européen, et notamment du fait du transfert négatif qu'elle représentait pour certains pays (Ahrens 1984). Enfin, les externalités négatives que l'agriculture engendrait furent dénoncées, notamment les problèmes de pollution liés au développement d'une agriculture plus productive.

Après plusieurs réformes, la PAC a connu en 1992 un changement radical marqué par une orientation libérale qu'entérina en 1994 la fin de l'exception agricole au sein de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) lors des accords de Marrakech. L'objectif de la PAC est désormais « *d'améliorer la compétitivité des secteurs agricoles et agroalimentaires européens tant sur le marché intérieur que sur le marché mondial dans le cadre d'une libéralisation des échanges et du développement attendu de la demande mondiale de denrées alimentaires* » (CE 1997, p.19). En conséquence, le dispositif de soutien économique aux agricultures européennes a été profondément modifié. Le soutien aux prix agricoles a fortement diminué. Si une telle réduction est de nature à intensifier la concurrence entre exploitations agricoles au sein des agricultures nationales et entre agricultures nationales, les effets en sont pour l'instant limités. D'une part, les prix de certains produits (par exemple les céréales) n'ont pas connu de diminution trop marquée durant les années 1990. D'autre part, la réforme de 1992 a instauré à titre transitoire le versement aux agriculteurs d'aides compensatoires à la baisse des prix et de soutien aux revenus, qui ont atténué les effets de la baisse du soutien aux prix agricoles.

Cependant, une diminution du prix des produits agricoles, combinée à la baisse progressive et programmée des aides compensatoires, est un scénario non seulement envisageable mais probable. Dès lors, la contribution de l'appui technique à la différenciation de la productivité des exploitations agricoles évoquée en introduction de ce chapitre pourrait à nouveau jouer un rôle important dans la dynamique structurelle de l'agriculture. Et ce d'autant plus que les exploitations doivent aujourd'hui faire face à un renouvellement technique très rapide lié aux innovations des industries d'amont (diversification des semences, *turn-over* rapide des produits phytosanitaires en productions végétales, progrès génétiques en productions animales, etc.).

1.2. Qualité des produits et appui technique aux agriculteurs.

L'impact de l'appui technique sur la différenciation de la productivité des exploitations pourrait également prendre des formes nouvelles du fait de l'évolution des modalités de la concurrence dans les filières agricoles.

La qualité de la production est désormais devenue primordiale, et elle est un vecteur majeur de la segmentation des marchés agricoles. Ceci se traduit pour les exploitations agricoles par des injonctions soit en termes de résultats (les industries agro-alimentaires imposent des normes de qualité des produits à leurs fournisseurs qui les répercutent sur les agriculteurs), soit en termes de moyens (imposition de cahiers des charges aux agriculteurs portant sur des pratiques à appliquer).

Le cas des marchés de céréales illustre bien cette situation. D'une part, le développement de politiques de qualité au sein des filières a induit l'émergence de normes industrielles. Par exemple, le blé ne peut être vendu sur le marché des farines pour la fabrication du pain que si son taux de protéines dépasse 11,5 %. De même, l'orge à destination de l'industrie brassicole doit avoir un taux de protéines inférieur à 10,5 %. D'autre part, pour certains segments de marché tels que le blé à destination de l'alimentation des nourrissons (filière « *baby-food* »), les agriculteurs s'engagent à respecter des cahiers des charges leur interdisant l'usage d'une très large gamme de produits phytosanitaires.

Dans le contexte actuel de diminution du soutien aux prix, l'accès à ces segments de production peut être très important pour les agriculteurs, car ils permettent souvent la réalisation d'une valeur ajoutée plus importante par unité de surface. Mais le respect de normes industrielles ou de cahiers des charges est source de difficultés techniques. Par exemple, produire avec un bon rendement de l'orge de brasserie pose problème : la fertilisation azotée de l'orge a un effet positif sur le rendement de la culture, mais peut contribuer, si elle est mal maîtrisée, à un taux de protéine trop élevé dans les grains. Le passage pour un agriculteur de la production d'orge « ordinaire » à de l'orge de brasserie impose donc qu'il ait des connaissances nouvelles sur la maîtrise de la fertilisation de cette céréale. La situation est encore plus complexe lorsque, pour un même agriculteur, les cahiers des charges ou les normes industrielles se multiplient (Wünsch 2004, Vaucelle et Le Bail 2004).

Face à ces situations, les agriculteurs peuvent donc avoir besoin de connaissances techniques nouvelles, qui renouvellent les enjeux de l'accès à l'appui technique.

1.3. Normes réglementaires et appui technique aux agriculteurs.

Outre les problèmes de qualité des produits, il existe un deuxième vecteur de changement des formes de concurrence en agriculture susceptible de renouveler le rôle des investissements immatériels : la multiplication des normes réglementaires. Les problèmes de qualité sanitaire des aliments sont aujourd'hui une des préoccupations majeures des politiques agricoles nationales de différents pays, mais aussi de la PAC. Il s'agit d'un enjeu particulièrement sensible au plan politique depuis les crises sanitaires qu'a traversé le secteur agricole (Encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), contamination du lait par la dioxine). Ces préoccupations se sont traduites par un contenu normatif accru et nouveau en matière technique (Laurent 1997). Aujourd'hui, l'activité de production agricole est ainsi soumise à un nombre très important de normes réglementaires, qui conditionnent la commercialisation des produits sur le marché européen.

La question des normes sanitaires et de leur impact sur la structure des exploitations agricoles n'est pas un problème nouveau. Ainsi, l'application aux productions laitières de normes concernant la qualité bactériologique du lait a eu des conséquences fortes sur la structure des exploitations. En effet, pour respecter les normes sanitaires, certains investissements, matériels (achat d'appareil de stockage du lait), ou immatériels (adhésion à un service de contrôle laitier), étaient nécessaires. La capacité des exploitations agricoles à réaliser ces investissements a eu un impact sur leur capacité à respecter les normes réglementaires, et donc sur leur accès au marché et leur rentabilité.

Dans la situation actuelle, les investissements immatériels jouent un rôle déterminant quant à la capacité des agriculteurs à respecter des normes réglementaires. En effet, celles-ci sont nombreuses et diverses. Elles consistent le plus souvent en des seuils ou teneurs maximums des substances dangereuses que peuvent contenir les produits alimentaires issus de l'agriculture (toxines, produits phytosanitaires, etc.). De nouvelles connaissances peuvent être nécessaires pour intégrer des prescriptions réglementaires diverses, et ce d'autant plus que la compatibilité des pratiques qui permettent de les respecter n'est pas toujours facile à assurer. Ces normes peuvent donc être à l'origine d'un besoin en appui technique pour les agriculteurs.

Ceci est d'ailleurs reconnu par la Commission Européenne elle-même. En effet, la dernière réforme de la PAC initié en 2003 (CE 2003) est porteuse de deux changements significatifs relatifs aux normes réglementaires.

D'une part, elle instaure un principe de conditionnalité obligatoire du versement des aides aux agriculteurs vis-à-vis du respect des normes réglementaires en vigueur : « *un système de sanction sera appliqué aux agriculteurs bénéficiant du paiement unique à l'exploitation et ne se conformant pas aux normes réglementaires* » (CE 2003). Ceci constitue pour la PAC un changement fondamental : l'accès aux aides directes est désormais conditionné par le respect par l'agriculteur d'une batterie de normes concernant le respect de l'environnement (limitation de différentes sources de pollution de l'eau ou de l'atmosphère), la sécurité sanitaire des aliments, le bien-être animal, le maintien de la biodiversité, etc. C'est le principe d'éco-conditionnalité de la distribution des aides directes aux agriculteurs. L'impact des normes réglementaires européennes est ainsi amplifié. Elles ne constituent plus seulement une contrainte pour la commercialisation des produits agricoles sur les marchés : des réductions portant sur le montant des aides directes perçues par les agriculteurs sont prévues en cas de non respect des normes réglementaires.

D'autre part, cette réforme reconnaît l'importance de fournir aux agriculteurs un appui technique pour les soutenir dans la mise aux normes de leurs exploitations agricoles. Dans la réforme de 2003, la Commission Européenne enjoint les Etats Membres à la mise en place de systèmes nationaux de conseil dont l'objet est précisément un accompagnement de la mise en œuvre des différentes normes réglementaires de l'éco-conditionnalité (CE 2003). De plus, la possibilité d'une aide à l'investissement est proposée pour les agriculteurs dans cette optique (*cf.* encadré I.1).

Cette réforme marque une étape importante. Si la PAC avait soutenu par le passé des actions de formation, c'est la première fois qu'elle s'intéresse à l'appui technique aux agriculteurs, en imposant aux Etats membres des exigences en termes d'offre, et en proposant simultanément un soutien financier à la demande.

Encadré I.1 Réforme de la PAC et systèmes nationaux de conseil agricole. (Règlement 1782/2003)

Pour la première fois de l'histoire de la PAC, le versement des aides directes aux agriculteurs intègre un principe d'éco conditionnalité. Des sanctions strictes sont prises en cas d'absence de respect par les agriculteurs d'un ou plusieurs des 18 chapitres de normes réglementaires qui constituent l'éco-conditionnalité (CE 2003).

Dans le même temps, un règlement impose aux états membres de mettre en œuvre un « *Système National de Conseil* » pour apporter aux agriculteurs un soutien technique relatif aux 18 chapitres qui composent l'éco-conditionnalité.

Ces systèmes nationaux de conseil répondent à différents principes, et leur mode de fonctionnement est représenté schématiquement sur la figure I.2 :

- le système de conseil doit fournir aux agriculteurs un appui technique concernant les 18 chapitres de l'éco-conditionnalité,
- en aucun cas, il ne peut servir à des fonctions de contrôle de l'application de l'éco-conditionnalité, et il doit être indépendant des organisations assurant ce contrôle,
- le système national de conseil n'est pas forcément public : il peut être délégué à tout type de prestataire d'appui technique (privés, syndicaux, etc.) agréé par l'Etat, et facturé aux agriculteurs,
- Il existe une possibilité de distribuer aux agriculteurs des aides à l'investissement dans les systèmes nationaux de conseil. Le montant maximal des aides est de 1 500 € par exploitation agricole. Les agriculteurs prioritaires pour bénéficier de cette aide sont ceux touchant plus de 15 000 € d'aides directes européennes.

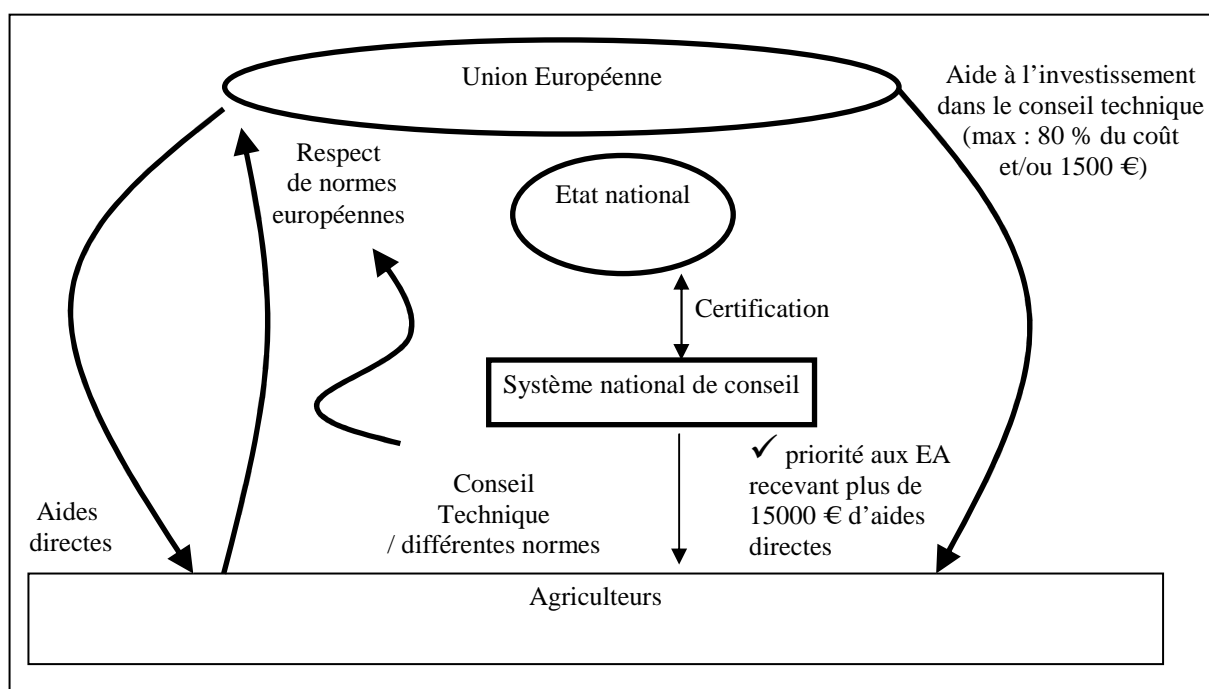


Figure I.2 Système national de conseil technique dans le cadre de l'éco-conditionnalité des aides directes européennes de la PAC

Le système national de conseil doit être opérationnel dans les états membres de l'Union Européenne en 2007. Il fait l'objet de nombreuses réflexions au sein des organisations européennes d'appui technique aux agriculteurs ainsi qu'au sein des Ministères en charge de l'agriculture.

La PAC atteste ainsi de l'importance accrue et de l'évolution du rôle de l'appui technique aux agriculteurs. Ce sont les profondes modifications des formes de concurrence dans le secteur agricole auxquelles on assiste depuis le début des années 1990, aussi bien dans leur intensité que dans leurs modalités, qui sont à l'origine de ce changement. L'impact de l'appui technique ne consiste plus seulement en la différenciation des exploitations agricoles selon leur productivité. Il concerne également leur capacité à respecter différentes normes – technologiques ou réglementaires – qui déterminent l'accès au marché ou aux aides directes européennes. Dès lors, une question se pose : va-t-on assister dans le monde agricole, comme l'a suggéré Hodgson (2003) à un niveau global, à un accroissement des inégalités ou des mécanismes d'exclusion liés au rôle de l'accès aux connaissances face aux changements des formes de concurrence et une complexification de l'activité agricole ?

2. Diversité structurelle des exploitations agricoles et nouvelles contradictions associées aux investissements immatériels.

Si la question de l'impact structurel de l'appui technique se pose aujourd'hui en des termes nouveaux, ce n'est pas du simple fait du renouvellement du rôle des investissements immatériels dans le développement du secteur, c'est aussi parce que les fonctions assignées à l'agriculture dans la société évoluent.

L'agenda 2000 pour la révision de la PAC ne lui a pas seulement fixé pour objectif d'améliorer la compétitivité des secteurs agricoles européens dans le cadre d'une libéralisation des échanges, mais également celui de mettre en œuvre une politique rurale intégrée (Delorme 2004, p. 19). La PAC rejoint ainsi différentes politiques agricoles nationales de pays européens, qui ont reconnu la contribution de l'agriculture au développement rural par de multiples fonctions. La multifonctionnalité de l'agriculture (MFA) peut être définie « *comme l'ensemble des contributions de l'agriculture à un développement économique et social considéré dans son unité [...]. Ces contributions incluent notamment la production, la sécurité alimentaire, l'entretien du territoire, la contribution positive à la protection de l'environnement, la contribution au maintien d'un tissu économique et social* » (Laurent 1999). Le concept de MFA est au cœur de différentes politiques agricoles, mises en œuvre notamment en France (Loi d'Orientation Agricole 1999-2005), mais aussi aux Pays-Bas (Plan de développement rural 2000-2006), ou encore dans

certaines Länder allemands tels que le Brandebourg (programme de développement rural intégré)¹.

Or, un tel changement dans l'orientation des politiques agricoles questionne la contribution de la diversité des exploitations agricoles aux objectifs alloués à l'agriculture par ces politiques.

Durant les décennies d'après seconde guerre mondiale, l'objectif des politiques agricoles était de soutenir la productivité du secteur agricole. La question de la diversité des structures agricoles se posait alors en termes d'évolution de ces structures pour soutenir la croissance de la productivité du secteur. Le débat portait essentiellement sur la question de possibles économies d'échelle à travers la diminution du nombre d'exploitations agricoles, et l'augmentation de leur taille moyenne². Des calculs étaient réalisés au sein des Ministères afin de mesurer les coûts et avantages (en termes de productivité et de volumes de production) de différentes configurations structurelles des exploitations agricoles (Levy-Lambert H. et Papoz 1970). A l'échelle européenne, le rapport Mansholt en 1969 préconisait une réduction drastique du nombre d'exploitations agricoles, et reçut un écho de différents pays européens dont la France (avec la publication de la version française, le rapport « Vedel », en 1969).

Le secteur agricole a effectivement connu une diminution rapide du nombre d'exploitations agricoles, et un accroissement de leur taille moyenne dans de nombreux pays d'Europe occidentale. Cela a notamment été le cas en France et aux Pays-Bas, où le nombre d'exploitations agricoles fut presque divisé par deux entre la fin des années 1960 et la fin des années 1980 (cf. figure I.3).

¹ Integriert landwirtschaftliche Entwicklung (ILE)

² Dans le numéro spécial de la revue française d'économie et de sociologie rurales : « 20 ans d'agriculture française: 1948-1968 », Poitevin (1969) pose la question : « *l'agriculture disperse-t-elle son effort dans des structures périmées ?* ». Commentant l'évolution du nombre d'exploitations agricoles sur la période 1955-1963, il fait le constat d'un taux de disparition des exploitations agricoles de petite dimension, et il conclut par la question : « *ne faut-il pas souhaiter que l'enquête sur les exploitations agricoles de 1967 nous révèle une accélération de la cadence de concentration des exploitations agricoles françaises ?* ».

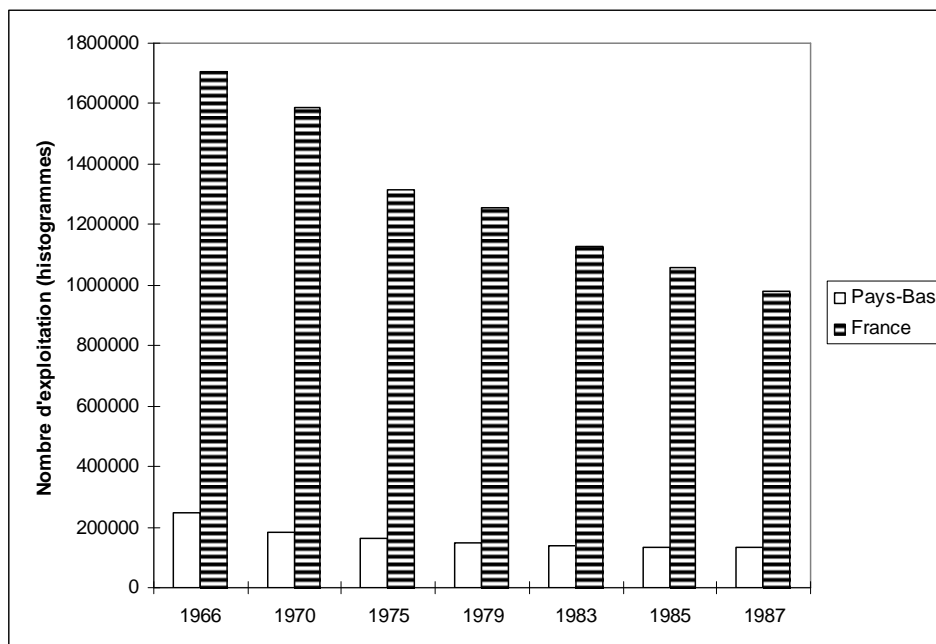


Figure I.3 : Evolution du nombre d'exploitations agricoles en France et aux Pays-bas de 1966 à 1987
Source : SCEES

Cependant, cette réduction ne traduit pas la seule disparition des exploitations agricoles de petite dimension (mesurée en terme de dimension économique³, cf. encadré I.2 pour une définition). On observe plutôt une tendance vers une différenciation en deux groupes, l'un composé d'exploitations de grandes dimensions et l'autre de petites.

La bipolarisation de la distribution des exploitations agricoles selon leur dimension économique se retrouve notamment en France, au Royaume-Uni, et en Allemagne, alors que les pays méditerranéens (Italie, Espagne, Grèce), ainsi que le Portugal restent même marqués par la prédominance d'exploitations agricoles de petite dimension économique (cf. figure I.5). A l'opposé, dans un nombre limité de pays (Pays-Bas et Danemark essentiellement), le nombre d'exploitations croît avec leur dimension économique. Toutefois, ce constat doit être nuancé par le fait que les exploitations agricoles dont la dimension économique est inférieure à 2 UDE (Unité de Dimension Economique) ne sont pas dénombrées dans ces pays.

³ La dimension économique mesure la dimension des exploitations en termes de valeur ajoutée potentielle. Elle permet donc de comparer la dimension d'exploitations agricoles ayant des productions très différentes.

Encadré I.2 : La dimension économique des exploitations agricoles : définition et méthode de calcul

Définition : La dimension économique est une unité de mesure de la taille des exploitations agricoles, exprimée en Unité de Dimension Economique (UDE). Elle mesure la taille des exploitations agricoles en termes de valeur ajoutée standard ou potentielle.

Calcul : le principe de calcul est de faire la somme des valeurs ajoutées standard de toutes les productions agricoles (voir figure I.4) d'une exploitation agricole.

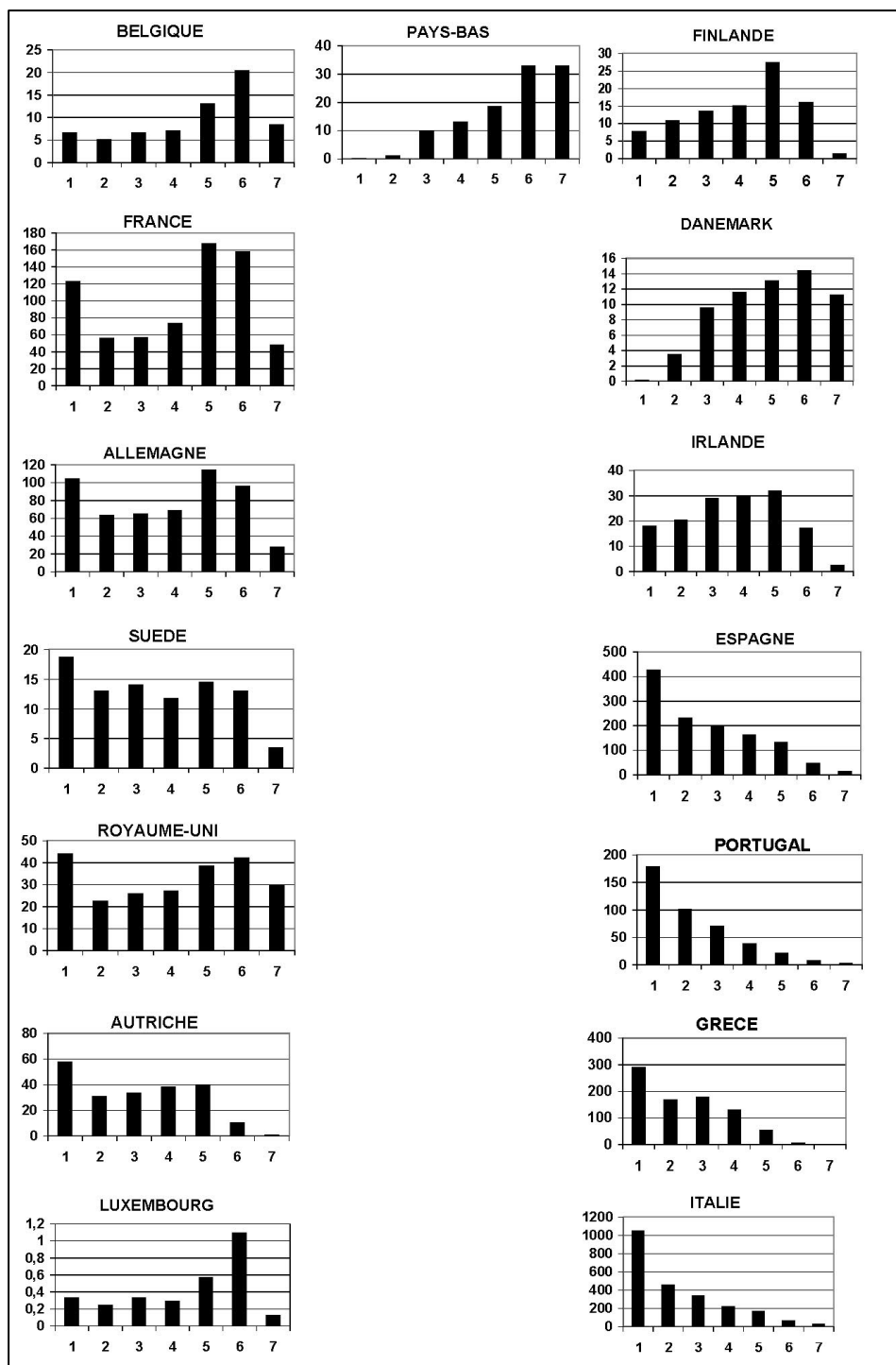
- Pour les productions végétales, les superficies cultivées de chaque culture présente sur l'exploitation agricole (nombre d'hectares (ha) de blé, de tournesol, etc.) sont multipliées par le coefficient de valeur ajoutée standard de la culture correspondante ;
- Pour les productions animales, les effectifs d'animaux de chaque catégorie d'animaux élevés dans l'exploitation agricole (nombre de vaches laitières, de veaux, de porcs, etc.) sont multipliés par la valeur ajoutée standard de la production animale correspondante ;
- Les coefficients de marge brute standard sont calculés par les services administratifs responsables des statistiques agricoles dans les différents pays. Ces coefficients sont calculés pour chaque région. Ils donnent un ordre de grandeur des écarts de valeur ajoutée potentielle entre les différentes productions agricoles présentes dans une région.

	Marge Brute Standard (MBS) dénombrée en Unités de Dimension Economique (UDE) pour chaque production	
blé (ha)	X1 UDE	% X1/somme UDE
vaches laitières (nombre)	X2 UDE	% X2/somme UDE
	Somme UDE = Dimension Economique de l'exploitation	

Figure I.4 : Explication du calcul de la dimension économique des exploitations agricoles (exprimée en UDE)

Intérêt : la dimension économique est la seule unité de mesure de la taille des exploitations agricoles qui permette de comparer des exploitations ayant des productions très différentes (notamment productions animales et végétales). Sans cette unité de mesure, comment dire dans une même région française quelle exploitation est la plus grande entre une exploitation cultivant 80 ha de maïs (= 60 UDE), une autre 20 ha de vignes (= 75 UDE) et une dernière élevant 50 vaches laitières (= 40 UDE) en utilisant 40 ha de prairies ?

Equivalence : Une UDE est équivalente à la valeur ajoutée potentiellement produite par la culture de 1,5 ha de blé dans une région donnée, ou à 0,75 vache laitière



Légende

En ordonnée :

Effectifs d'exploitation (en milliers)

En abscisse :

Classes de dimension économique, en unités de dimension économique (UDE)

1 = 0 à 2 UDE

4 = 8 à 16 UDE

7 = plus de 100 UDE

2 = 2 à 4 UDE

5 = 16 à 40 UDE

3 = 4 à 8 UDE

6 = 40 à 100 UDE

Figure I.5. Distribution des exploitations agricoles selon leur dimension économique dans les pays de l'Union Européenne.

Source : Laurent et Thinon 2005 (données Eurostat).

Derrière la variabilité des exploitations agricoles en termes de dimension économique, se trouve une très grande diversité en termes de systèmes et de finalités de l'activité agricole : agriculture capitaliste orientée vers la recherche de profit, exploitations familiales spécialisées emblématiques de l'agriculture européenne, exploitations rurales fournissant aux ménages un revenu associé et lui permettant de construire un patrimoine, agriculture de subsistance compensant des revenus ou des pensions trop faibles, ou donnant accès à certains droits sociaux, etc. (Laurent et Rémy 2002). Si je souligne cette évolution de la diversité des structures agricoles, c'est qu'elle prend une importance nouvelle, du fait de la reconnaissance de la multifonctionnalité de l'agriculture par les politiques agricoles. En effet, certaines exploitations agricoles – et notamment celles de petite dimension économique - jouent un rôle non négligeable pour de nouveaux objectifs de l'agriculture (et notamment pour la cohésion sociale, cf. Laurent et al. 1998), alors que leur poids dans la production primaire agricole est faible. Le choix d'exploitations agricoles comme bénéficiaires de politiques de soutien à l'agriculture est donc l'objet de débats nouveaux et exprime les contradictions entre enjeux sectoriels et territoriaux désormais associés à l'agriculture.

On peut trouver une illustration exemplaire de ces débats en France. L'existence et la permanence d'une diversité d'exploitations agricoles sont apparues comme un enjeu pour que l'agriculture contribue au maintien d'un tissu économique et social en milieu rural. Ainsi, la loi d'orientation agricole de 1999 proposait une politique des structures qui visait à maintenir en activité une diversité d'exploitations agricoles, en favorisant notamment l'installation de jeunes agriculteurs ou le renforcement d'exploitations agricoles de petite ou moyenne dimension économique, ainsi que d'agriculteurs pluriactifs. En effet, L'article 22 de cette loi avait pour objectif et priorité de « *favoriser l'installation d'agriculteurs :*

- *en empêchant le démantèlement d'exploitations agricoles viables,*
- *en favorisant l'agrandissement d'exploitations dont les dimensions, les références de production ou les droits à aides sont insuffisants,*
- *en permettant l'installation ou en confortant les pluriactifs. ».*

La loi d'orientation agricole de 2006, qui a succédé à celle de 1999, est fondamentalement différente : elle est résolument sectorielle, et orientée vers des entreprises agricoles vouées à la recherche de profit à travers la production primaire. Ces lois d'orientation agricole témoignent ainsi des contradictions entre enjeux territoriaux et sectoriels associés à l'agriculture. Ces contradictions se traduisent dans des différences dans les groupes d'agriculteurs de référence de ces politiques.

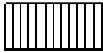

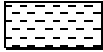

Aux Pays-Bas, le débat porte de façon moins explicite sur la définition des agriculteurs de référence des politiques agricoles, mais le même problème existe. La reconnaissance des rôles multiples que joue l'agriculture - préservation de l'environnement, et prestations de services d'intérêt général, etc. - est aussi au cœur du plan de développement rural national (2000-2006). Or, si les exploitations agricoles considérées statistiquement comme étant de petite dimension économique aux Pays-Bas (moins de 16 UDE) contribuent peu à la production agricole primaire, elles contribuent à d'autres fonctions de l'agriculture, telles que l'agro-tourisme, des fonctions sociales (services pour personnes handicapées, services pour populations âgées, etc.), etc. comme le montrent les figures I.6, I.7, et I.8.

Dans certains contextes, la définition des agriculteurs de référence des politiques de soutien à l'agriculture renvoie à de profonds conflits entre groupes d'exploitations agricoles. La situation dans les nouveaux Länder allemands en est l'exemple. Suite au mouvement de décollectivisation amorcé au tournant des années 1990, la redistribution des terres a vu l'émergence de conflits entre différents groupes d'agriculteurs pour l'accès au foncier. Quatre groupes d'exploitations agricoles peuvent être identifiés dans les nouveaux Länder allemands :

- les coopératives agricoles (*Genossenschaft*), structures de grande dimension économique dans lesquelles différentes personnes travaillant sur l'exploitation agricole en partagent la propriété. Ces structures sont issues des anciennes coopératives socialistes de production agricole (*Landwirtschaftliche Produktion Genossenschaft*⁴ - LPG) ;
- les sociétés privées, souvent de grande dimension économique, qui sont issues de la privatisation d'anciennes LPG, et qui constituent une forme dominante d'exploitations agricoles ;
- les exploitations agricoles familiales, qui correspondent à l'installation de familles le plus souvent expropriées lors de la phase de collectivisation des terres agricoles (ces agriculteurs « retournant à la terre » sont désignés comme *Wiedereinrichter*) ou de familles néo-rurales (ces agriculteurs sont appelés *Neuereinrichter*);
- les exploitations agricoles à temps partiel, qui correspondent à la mise en œuvre d'une activité agricole par des personnes ayant un autre emploi ou étant au chômage.

⁴ Coopératives de production agricole

Légende pour les figures I.6, I.7, et I.8

	Exploitations agricoles de moins de 16 UDE (appellation CBS : exploitations agricoles "de loisir")
	Exploitations agricoles de 16 à 50 UDE (appellation CBS : exploitations agricoles "petites")
	Exploitations agricoles de 50 à 100 UDE (appellation CBS : exploitations agricoles "moyennes")
	Exploitations agricoles de plus de 100 UDE (appellation CBS : exploitations agricoles "grandes")

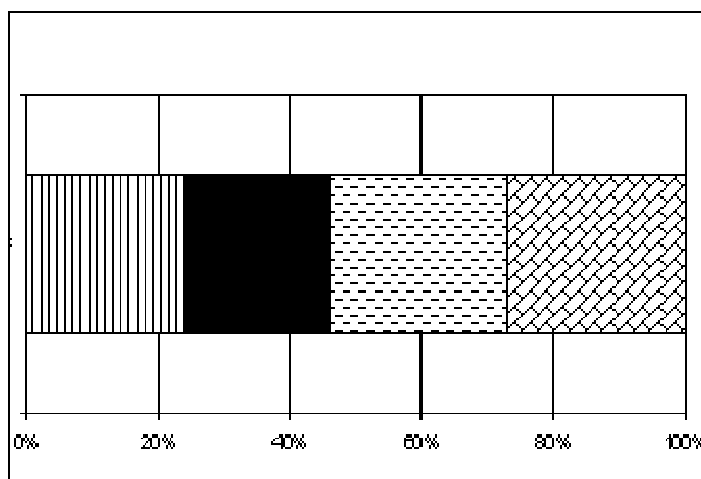


Figure I.6

Répartition du nombre d'exploitations agricoles néerlandaises (%) selon leurs dimensions économiques pour l'année 2000

Source : CBS.

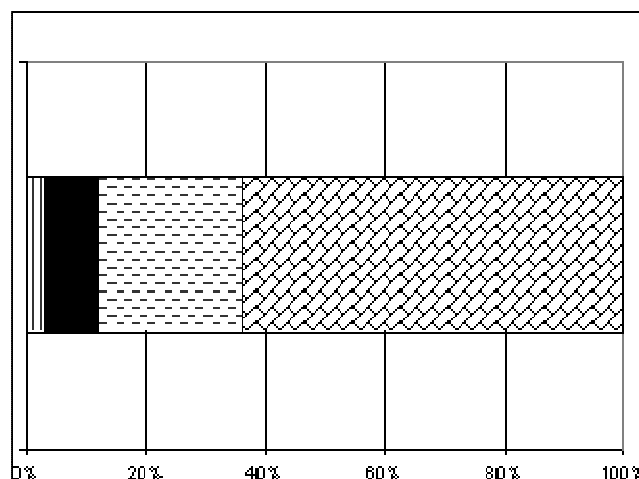


Figure I.7

Répartition de la production agricole néerlandaise (% du chiffre d'affaire) selon la dimension économique des exploitations agricoles en 2000

Source : CBS.

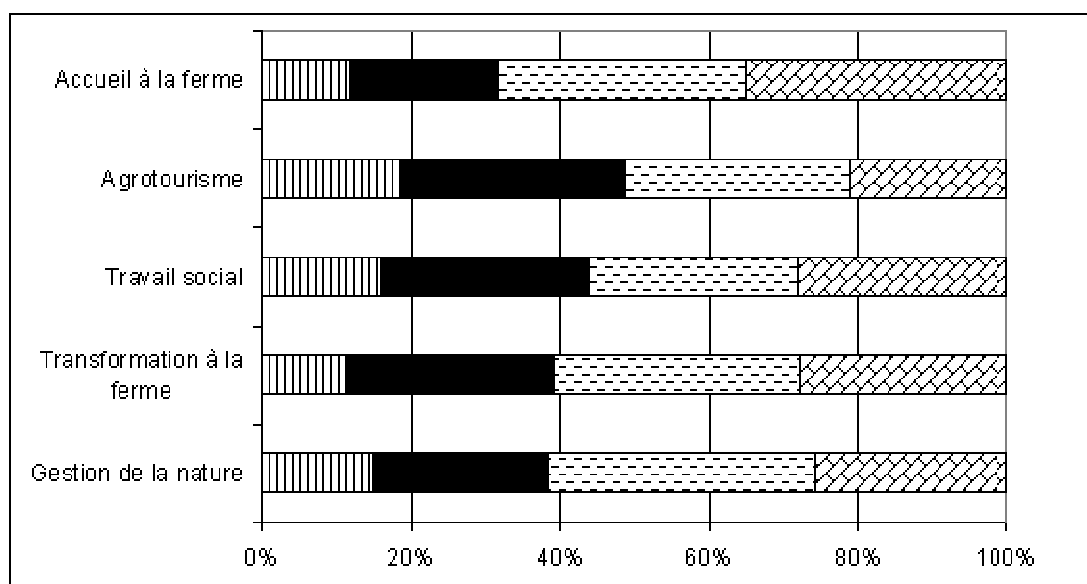


Figure I.8 :

Répartition du nombre d'exploitations impliquées dans des fonctions du développement selon leur dimension économique en 2000

Source : CBS (Centraal Bureau voor de Statistiken)

Note : le bureau de statistique néerlandais (CBS) regroupe sous le terme de "travail social" les activités d'accueil à la ferme de personnes handicapées, de délinquants, etc.

Chaque type d'exploitation agricole est représenté par un syndicat agricole qui défend l'accès au foncier et à des soutiens publics pour le groupe social qu'il représente. Il s'agit du *Deutsche Genossenschaft Verband*⁵ (DGV) pour les coopératives agricoles, du *Deutsche Bauern Verband*⁶ (DBV) pour les sociétés privées, du *Deutsche Bauern Bund*⁷ (DBB) pour les exploitations agricoles familiales, et du *Verband der Landwirt in Nebenberuf*⁸ (VLN) pour les exploitations agricoles à temps partiel. Mais les conflits d'intérêt entre ces groupes d'agriculteurs renvoient à des problèmes sociaux majeurs dans les nouveaux Länder allemands. Dans un Land tel que le Brandebourg, le taux de chômage atteint 20 %. L'existence d'exploitations agricoles à temps partiel peut jouer un rôle important pour la cohésion sociale. Pour de telles exploitations, l'activité agricole ne joue pas un rôle d'activité de loisir, mais bien au contraire un rôle de tampon par rapport à des situations de précarité (Streiffeler 2001). Aussi peut-on observer dans ces Länder et notamment dans le Land de Brandebourg une augmentation des populations rurales pauvres dans des zones proches d'agglomérations (Land Brandenburg 2003).

Les agricultures européennes sont ainsi aujourd'hui au carrefour d'une logique de développement sectoriel, qui implique de garantir dans les meilleures conditions son insertion compétitive dans le marché international, et d'une logique de développement territorial, où sont en jeu le maintien des activités économiques sur son territoire et la protection des ressources naturelles. De la confrontation de ces deux logiques naissent des contradictions nouvelles dont certaines concernent directement l'appui technique aux agriculteurs (Laurent et al. 2002). La volonté d'articuler de façon nouvelle développements sectoriel et territorial pose donc la question d'une répartition différente des bénéfices du soutien technique qui serait moins exclusivement centrée sur les exploitations qui furent les principales bénéficiaires de la PAC pendant les trois décennies précédentes.

⁵ Traduction : association des coopératives agricoles

⁶ Traduction : association des agriculteurs allemands

⁷ Traduction : confédération des agriculteurs allemands

⁸ Traduction : association des agriculteurs à temps partiel

3. La privatisation de l'appui technique en questions

Si la question de l'impact de l'appui technique se pose aujourd'hui dans des termes nouveaux, c'est aussi car il n'échappe pas au mouvement de libéralisation des agricultures européennes.

3.1. Un désengagement de l'investissement public dans l'appui technique aux agriculteurs

On assiste depuis la fin des années 1980 à un changement majeur et radical dans les modes de financement et d'organisation de l'appui technique agricole, marqué par un désengagement de l'Etat de son financement, de son organisation et de sa gestion : « *Les restructurations majeures du secteur public, et plus précisément du secteur public d'appui technique agricole commencèrent dans les années 1980. Ce fût le commencement d'un changement vers un paradigme orienté vers le marché, et dans beaucoup de pays, le début de la fin pour les services centralisés d'appui technique. Un changement idéologique, paradigmatique et institutionnel prit place qui appelait à (a) une réduction des services publics d'appui technique ; (b) des expérimentations de nouvelles formes de fournitures de l'appui technique, marquées par un intérêt grandissant pour la privatisation ; et (c) une décentralisation des activités avec un partage des responsabilités entre l'Etat central et les collectivités locales, mais aussi avec des usagers, des sociétés privées ou des associations.*⁹ » (Rivera 2000, p. 34).

Cependant, les modalités de désengagement public du financement et de l'organisation de l'appui technique aux agriculteurs ont été très variables selon les pays. Rivera (2000, Rivera et Zijp 2002) a réalisé et regroupé différentes études afin de recenser, répertorier et classifier les dynamiques de désengagement public de l'appui technique aux agriculteurs. Ces travaux ont abouti à une typologie des trajectoires de restructuration de l'appui technique aux agriculteurs. Cette typologie décrit les trajectoires en fonction de deux niveaux d'analyse : le niveau du financement de l'appui technique d'une part, et le niveau de sa gestion d'autre part. Rivera identifie ainsi deux dynamiques majeures de désengagement: la décentralisation et la privatisation (cf. tableau I.1).

⁹ Traduction personnelle.

La décentralisation regroupe trois types de stratégies différentes.

- La première stratégie est une stratégie de déconcentration : le financement de l'appui technique reste public (collecté sur des budgets publics ou sur la base de taxes sectorielles), mais les fonds sont reversés à des organisations régionales qui le mettent en œuvre. Ces stratégies de déconcentration peuvent prendre des formes très variables : coordination locale, planification provinciale, etc. En Europe, une telle stratégie a existé dans différents pays : en Belgique ou en Irlande, par exemple.
- La deuxième stratégie consiste en l'instauration d'un système de co-gestion : l'autorité, la gestion, et le financement de l'appui technique sont partagés entre l'Etat central et des gouvernements locaux, ou entre l'Etat central et des associations nationales de syndicats agricoles. De telles configurations ont pu ou peuvent être observées en Finlande, en Suède, ou encore en France (Evrard et Vedel 2003).
- La troisième stratégie correspond à la décentralisation au sens strict, c'est-à-dire à un transfert total non seulement de la mise en œuvre, mais également du financement de l'appui technique (qui est donc à la charge de l'organisation régionale) à des gouvernements locaux. Cette trajectoire est notamment celle de l'Espagne.

	Trajectoires	Financement	Gestion
Décentralisation	« Déconcentration »	Public	Gestion déconcentrée vers des organisations régionales
	« Co-gestion »	Co-financement Etat-agriculteurs ou Etat/régions	Co-gestion entre l'Etat et les syndicats agricoles ou entre Etat et Région
	« Décentralisation au sens strict »	Régional	Gestion par des organismes régionaux
Privatisation	« Délégation de service »	Public	Service délégué par l'Etat à une société privée de service
	« Commercialisation »	Facturation directe des services aux agriculteurs	Service de l'Etat
	« Privatisation au sens strict »	Désengagement total de l'Etat au profit du secteur privé	Sociétés privées

Tableau L.1. Classification des stratégies de désengagement de l'Etat de l'appui technique aux agriculteurs.

Source : inspiré de Rivera (2000).

La tendance de privatisation regroupe elle aussi trois stratégies :

- Dans le cas de la délégation de l'appui technique à un tiers secteur, l'Etat sous-traite par contrat la gestion de l'appui technique à une entreprise privée. Cela a notamment été le cas au Danemark, où l'Etat finançait une entreprise d'appui technique aux agriculteurs gérée par un syndicat unitaire d'agriculteurs (Chipeta 2002).
- En ce qui concerne la commercialisation, l'appui technique est réalisé par une organisation publique ou parapublique, mais son budget est assuré par la facturation directe des services aux agriculteurs. Cette situation peut être observée dans certains Länder allemands, en Thuringen par exemple.
- La privatisation au sens strict est la forme la plus radicale de désengagement de l'Etat. Le financement et la gestion de l'appui technique sont intégralement transférés à des entreprises privées, dont les ressources proviennent de la facturation des services aux exploitations agricoles. En Europe, les pays emblématiques de la privatisation sont les Pays-Bas (Prost et Duijsing 2002), mais aussi l'Angleterre et le Pays de Galles (Dancey 1992, Garforth 2002).

Au cours du temps, on peut évidemment trouver des combinaisons de ces différentes trajectoires dans certains pays. Par exemple, au Danemark, l'Etat a tout d'abord délégué l'appui technique aux syndicats agricoles. Mais il a depuis fortement diminué son soutien financier à ce syndicat : l'appui technique est donc en voie de privatisation. En Espagne, la décentralisation de l'appui technique vers les provinces a souvent conduit à une commercialisation partielle de certains services, du fait de difficultés de financement des provinces. De même, dans certains Länder issus de l'ex-RDA, la délégation vers des sociétés privées préfigurait-elle d'une privatisation totale de l'appui technique. A la réunification, hormis en Saxe et en Thuringen, un système d'appui technique fondé sur des entreprises privées a été mis en œuvre. Ces entreprises ont été dans un premier temps soutenues par un niveau élevé de subventions des Länder. Cependant, les crises financières qu'ont traversé ceux-ci à partir de la fin des années 1990 ont rapidement induit une diminution radicale du soutien financier aux prestataires d'appui technique. Dans certains Länder comme le Brandebourg, il n'y a actuellement plus aucun soutien financier public pour l'appui technique aux agriculteurs (Nagel et *al.* 2002). Dans ce Land, la privatisation est donc totale. Aux Pays-Bas, l'appui technique, anciennement intégralement public, a tout d'abord connu à la fin des années 1980 une tentative de mise en place d'une co-gestion, dont l'échec a abouti à une délégation de service avec commercialisation partielle. Une holding regroupant différentes

sociétés d'appui technique spécialisées par filières a été créée, et soumise à la concurrence. Suite à l'extrême diminution des financements, l'appui technique a été privatisé dès la fin des années 1990. L'Etat n'intervient désormais quasiment plus dans le financement de l'appui technique aux agriculteurs, et plus du tout dans sa gestion. Seuls sont financés par l'Etat quelques programmes pour l'encadrement de réglementation et des projets de recherche appliquée (Labarthe 2003). En France, la crise du système de co-gestion a récemment abouti à la mise en place d'une délégation de l'appui technique, combinée avec une commercialisation partielle des services. Si les restructurations sont de moindre ampleur, elles sont pour autant loin d'être négligeables.

Le désengagement de l'Etat du financement de l'appui technique entrepris au tournant des années 1980 a donc suivi des trajectoires différentes dans les pays européens. Cependant, une tendance forte ressort qui sera confirmée dans les années 2000 : la privatisation et la commercialisation de l'appui technique. Ce changement était observable dès le début des années 1990 : plus de la moitié des dispositifs d'appui technique des pays membres de l'OCDE étaient financés au moins à 20 % par les agriculteurs (OCDE 1992a, p. 17). Il est encore amplifié.

Les raisons qui ont poussé à cette tendance de diminution de l'engagement public dans le financement et la gestion de l'appui technique agricole sont multiples. On ne peut écarter la volonté de certains pays de diminuer les dépenses budgétaires publiques, en réduisant par exemple le nombre de personnes employées au sein de dispositifs d'appui technique aux agriculteurs. Mais ces restructurations sont également fondées sur des critiques multiples adressées aux services publics d'appui technique. Ces critiques concernaient des problèmes de mauvaise gestion financière (lourdeurs bureaucratiques, etc.), mais elles portaient surtout sur le manque d'efficacité des services publics d'appui technique, leur manque d'impact, leur inertie face au changement, et surtout leur incapacité à répondre et à s'adapter aux besoins des agriculteurs (Katz 2002, p. 7).

3.2. Controverses sur les effets de la privatisation.

Au cours des années 1990, la doctrine selon laquelle une privatisation de l'appui technique pourrait accroître son efficacité s'est imposée. Ainsi, un des théoriciens de la refonte des systèmes d'appui technique appliquée par la banque mondiale aux pays en voie de développement (Benor et Baxter 1984) estimait que : « *l'appui technique agricole réalisé par des structures privées, voire par des agences commerciales parapubliques ne peut qu'améliorer la qualité générale de l'appui technique aux agriculteurs, à la fois pour les cultures et activités dont elles traitent directement et pour la concurrence qu'elles imposent au secteur public. De même, on ne peut pas critiquer le principe de recouvrement des coûts ; il impose au moins un sens de discipline financière et est un critère (parmi beaucoup d'autres) pour évaluer l'efficacité de différents projets quand une alternative de choix se présente*¹⁰ » (Baxter 1987, p. 20).

Cette affirmation d'une efficacité de la privatisation de l'appui technique agricole fut défendue au cours des années 1990 dans une abondance de publications rédigées principalement par les organismes internationaux de soutien à l'agriculture : publications de la Banque Mondiale (Umali et Schwartz 1994, Zijp 1994, Ameer 1994, Feder et al. 1999, Anderson et Feder 2003), ou de l'Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture (FAO : Swanson et al. 1999). Elle n'est pas spécifique à l'agriculture, et renvoie à des débats sur la privatisation des services publics concernant de nombreux secteurs (transport, services postaux, etc.).

Cette doctrine est basée sur l'idée que le transfert de l'appui technique aux agriculteurs vers le secteur marchand pourrait permettre aux agriculteurs d'exercer une pression plus forte sur les prestataires, et donc d'avoir accès à des services plus adaptés à leurs besoins. Elle reposait sur une conception de l'efficacité et de son lien à l'efficience (cf. figure I.9) ainsi précisée : « *L'efficacité réfère à la capacité à réaliser les buts, objectifs et besoins, dans ce cas les buts, objectifs et besoins des populations rurales. L'efficience réfère aux moyens qui permettent d'atteindre ces objectifs – elle implique que cela soit fait au plus faible coût possible sans*

¹⁰ Traduction personnelle.

effet négatif. [...] Dans un sens, l'efficacité subsume les autres objectifs¹¹ » (Carney 1998, p.30).

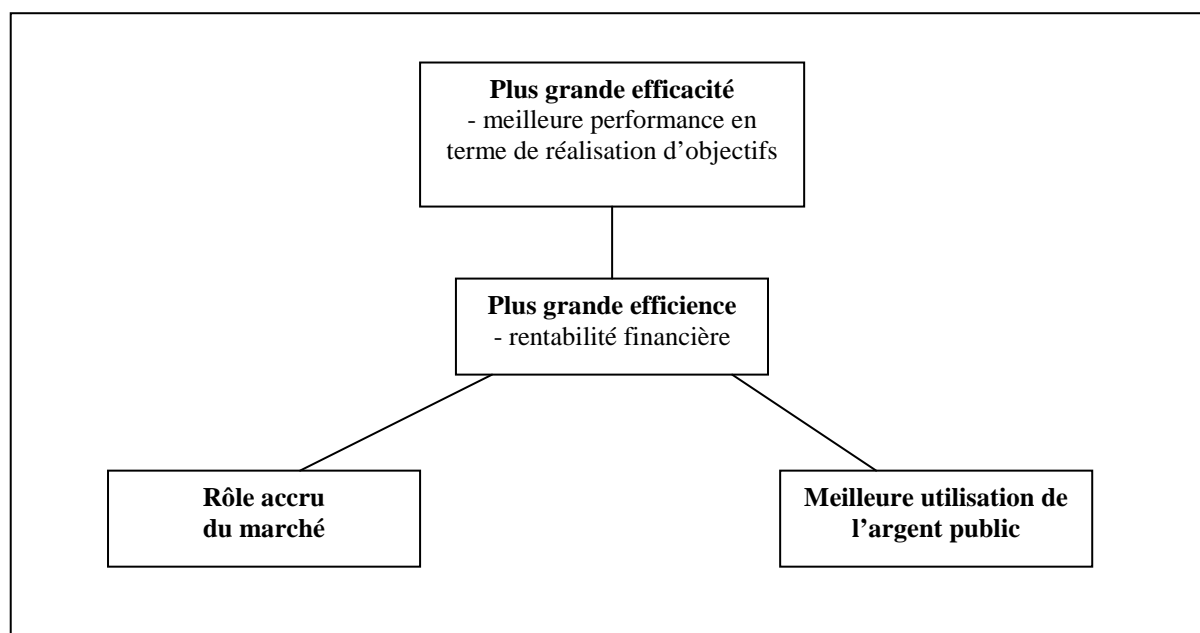


Figure I.9: Lien entre l'efficacité et l'efficacité des dispositifs de conseil selon Carney (1995)

Source : Carney (1995)

Une telle conception de l'efficacité de l'appui technique a deux corollaires :

- l'efficacité est considérée du point de vue des usagers des services, et correspond à la capacité des dispositifs d'appui technique à satisfaire leurs objectifs et leurs besoins,
- il peut y avoir des effets de synergie entre une dynamique vers une plus grande efficacité des dispositifs d'appui technique (et donc leur rentabilité financière), et des objectifs d'efficacité conçus du point de vue des bénéficiaires.

Dès lors qu'elle est possible, une privatisation de l'appui technique permettrait donc d'accroître dans un même mouvement l'efficacité financière du conseil technique et son efficacité. Cette doctrine fut effectivement mise en œuvre dans de très nombreux pays en voie de développement en Amérique du Sud (Chili, Uruguay, etc.), en Afrique (Bénin, Uganda, Malawi, Mozambique, Kenya, etc.) ainsi qu'en Asie (Thaïlande, Philippines, Indonésie, Pakistan, etc.). Divers retours d'expérience de ces politiques de d engagement de l'Etat les ont décrits comme efficaces, en prenant souvent un angle d'analyse de type coût / bénéfice (Anderson et Feder 2003).

¹¹ Traduction personnelle.

Cependant, à l'épreuve du temps, de nombreux problèmes se sont posés et ont été soulignés, notamment à travers l'analyse de la situation du Chili, pays ayant connu une privatisation précoce – dès 1978 - de l'appui technique aux agriculteurs.

(i) Suite à certaines expériences dans des pays asiatiques (Philippines et Indonésie), des comités d'experts ont mis l'accent sur l'importance de maintenir un fort investissement de l'Etat central, notamment pour assurer le lien, à travers des investissements et des infrastructures, entre recherche, recherche appliquée et appui technique pour produire des connaissances nouvelles (Alex et *al.* 2000). Ce lien s'était fortement distendu suite à la privatisation.

(ii) L'idée selon laquelle la privatisation de l'appui technique accroît son efficacité et sa qualité pour les agriculteurs, car elle serait « *tirée par la demande* » est fortement remise en cause : « *Derrière [la privatisation] était l'idée que les lourdeurs bureaucratiques des services publics d'appui technique aux agriculteurs étaient cause d'inefficacité, et que le marché aboutirait à une situation d'équilibre dans lequel les meilleurs conseillers auraient le plus grand nombre de clients. Dans ce système, c'est l'agriculteur qui supervise et évalue le conseil technique, et agit en choisissant de renouveler ou non son contrat en fonction des résultats obtenus. Le système a échoué du fait de la fausse assomption de l'existence d'un marché d'assistance technique aux agriculteurs* ». Dans les faits, Gomez (1991) souligne la dérive de l'offre en appui technique au Chili dans les années 1978-1983, période de libéralisation maximale dans ce pays : « *le manque de supervision du gouvernement central a induit un très grand nombre d'irrégularités, et le plus souvent, ce sont les paysans qui en étaient affectés* » (Gomez 1991). Selon Berdegué et Marchant (2002), ce constat témoigne de l'importance de l'Etat pour contrôler et certifier la qualité du travail des conseillers agricoles.

(iii) Le dernier problème est celui des inégalités entre agriculteurs pour l'accès à l'appui technique. Dans de nombreux cas, la privatisation a induit des mécanismes d'exclusion des agriculteurs les plus pauvres, et un investissement public semble nécessaire pour leur permettre un accès à l'appui technique (voir par exemple pour le Chili : Berdegué et Marchant 2002, Berdegué et Escobar 2002, pour le Viet-Nam : Beckman 2002).

Dans les pays en voie de développement, les trajectoires de décentralisation ou de privatisation du conseil technique ont donc été critiquées. Et les hypothèses qui sous-tendent la doctrine de privatisation – à savoir le lien entre efficacité financière et efficacité de l'appui technique d'une part, ainsi que la plus grande adéquation de l'appui technique aux besoins des agriculteurs grâce à une provision par le marché d'autre part – sont infirmées ou tout au moins fragilisées par l'expérience du terrain.

Cependant, on ne trouve que peu d'écho à de telles critiques dans les pays développés, et notamment en Europe. Les travaux décrivant les trajectoires de privatisation ou de décentralisation sont rares, et s'appuient souvent sur l'exemple néerlandais pour attester d'un renforcement du rôle des agriculteurs dans la définition des objectifs de l'appui technique (Prost et Duijsing 2002). Est-ce à dire que les trajectoires de privatisation de l'appui technique aux agriculteurs ne posent pas de problèmes dans les agricultures des pays européens ? Pourtant, certains retours d'expérience témoignent de difficultés similaires à celles rencontrées dans les pays en voie de développement.

- (i) la connexion entre recherche, recherche appliquée, et appui technique apparaît elle aussi comme affaiblie par la privatisation de l'appui technique, par exemple aux Pays-Bas (Leeuwis 2000).
- (ii) La privatisation a induit en Europe des difficultés spécifiques et nouvelles d'ajustement de l'offre et de la demande, notamment pour les exploitations agricoles de petite dimension, mais pas seulement pour elles. Dans le Land allemand de Thüringen, Curre et *al.* (2002) constatent que la suppression de tout soutien financier à la demande en appui technique se traduit par une diminution quasiment totale de celle-ci de la part des exploitations agricoles les plus petites (Curre et *al.* 2002).

Conclusion

Les conséquences de l'appui technique sur la structure des exploitations agricoles, son impact social, ne renvoient pas aujourd'hui aux mêmes enjeux que dans les décennies d'après la seconde guerre mondiale. Elles doivent donc être pensées dans un contexte situé, à la fois dans l'espace et dans le temps. Dans la période actuelle, c'est essentiellement à travers les conséquences de la privatisation par rapport aux politiques agricoles et rurales que l'impact de l'appui technique aux agriculteurs doit être analysé. Des retours d'expérience de ce mouvement de privatisation témoignent de difficultés relativement similaires dans le contexte des pays en voie de développement et dans celui des pays industrialisés en Europe. Cependant, la dynamique de l'appui technique aux agriculteurs semble trop peu étudiée en regard des nouveaux enjeux qui lui sont attachés en Europe. Cette dynamique est désormais au cœur de la question de la capacité future des agricultures européennes à contribuer à un développement rural intégré. Et c'est à ce niveau que se posent des questions quant aux conséquences de la privatisation de l'appui technique aux agriculteurs. Le premier problème est celui de l'impact de la privatisation sur le lien entre recherche, recherche appliquée et appui technique, notamment face à des enjeux dépassant le cadre sectoriel (sécurité sanitaire, environnement, etc., cf. Nagel et al. 2002). Le deuxième problème est celui de l'ajustement entre offre et demande en appui technique, notamment vis-à-vis de certaines catégories d'agriculteurs auxquelles des enjeux sociaux de première importance sont associés. La marginalisation de populations agricoles pauvres est en effet un problème avéré en Europe. Ainsi, en France, 40 % des foyers agricoles avaient en 2000 un revenu par actif familial à temps complet inférieur au SMIC¹² (Perrier-Cornet et Blanc 2000), et les situations de précarité étaient nombreuses pour les exploitations agricoles de petite dimension. Dans des pays européens connaissant des taux de chômage élevés, les alternatives d'emploi sont rares pour les populations agricoles pauvres, et la réduction d'inégalités en milieu agricole est aujourd'hui un objectif de la PAC dans sa volonté de renforcer la cohésion économique et sociale des zones rurales. C'est en tenant compte de ces enjeux propres aux agricultures européennes que je propose d'étudier la dynamique de l'appui technique aux agriculteurs. Mais l'analyse de l'impact de l'appui technique en agriculture n'est pas sans difficulté. En effet, comment évaluer cet impact compte tenu de la diversité des formes d'appui technique et surtout de la diversité des exploitations agricoles qui peuvent potentiellement en bénéficier ?

¹² Salaire Minimum Interprofessionnel de Croissance

Chapitre 2. Renouvellement des besoins en conseil technique dans les agricultures européennes.

L'appui technique¹ aux agriculteurs regroupe différentes sources d'informations dont van den Ban (1984) signalait la diversité dès les années 1980 : presse agricole, services de conseil de coopératives, de chambres d'agriculture, de sociétés privées, etc. Avec l'apparition de sites Internet et la mise en marché de logiciels de conseil (Batchelor et *al.* 1991, Streeter 1992, Leeuwis 1993), elle s'est encore accrue. Face à une telle diversité, comment évaluer l'impact de l'appui technique vis-à-vis des nouveaux enjeux, sectoriels et territoriaux, associés à l'agriculture? Chaque forme d'appui technique ne peut-elle pas répondre à des problèmes particuliers, et donc renvoyer à des enjeux différents pour les agriculteurs ? N'induit-elle pas des conditions d'accès spécifiques, qui posent de façon différente le problème des conséquences de l'appui technique pour une diversité de groupe d'agriculteurs ? Dans ce chapitre, je montre qu'au sein de l'appui technique aux agriculteurs, les services de conseil renvoient à des enjeux particulièrement importants. Ceci est lié à la nature spécifique du conseil qui se distingue d'autres formes d'appuis techniques : il contribue à la production de connaissances soutenant des changements de pratiques des agriculteurs (section 1). Or, compte tenu des changements dans les formes de concurrence en agriculture, l'accès à des services de conseil technique constitue un enjeu fondamental pour ces agriculteurs comme le montre l'exemple de nouvelles normes réglementaires européennes (section 2). Il apparaît alors que l'analyse du conseil technique agricole et de sa dynamique pose des problèmes singuliers dès lors que l'on s'intéresse aux questions de l'évaluation de ses conséquences pour une diversité de groupes d'agriculteurs (section 3).

¹ Pour le secteur agricole, on regroupe généralement derrière le terme d'appui technique l'ensemble des sources d'informations dont bénéficient les agriculteurs portant sur la conception et la conduite techniques des activités de productions agricoles, l'organisation de ces activités et l'affectation des ressources qui leur sont nécessaires.

1. Une définition du conseil technique en agriculture.

Le constat de l'importance accrue des services de conseil n'est ni nouveau ni spécifique au secteur agricole. Dans les pays développés, la part de l'emploi et de l'investissement dans les services aux entreprises n'a cessé d'augmenter (Petit et Soete 2000). C'est notamment le cas en France, aux Pays-bas et en Allemagne (*cf.* tableau II.1). Parmi ces services, les services stratégiques aux entreprises², et en premier lieu les services de conseil, ont connu un essor important et sont considérés comme un moteur de la croissance de secteurs de l'économie³ (OCDE 1999, CE 2001).

	France			Allemagne (ex-RFA)			Pays-Bas		
	1962	1994	2001	1961	1994	2001	1961	1994	2001
Part de l'emploi dans les services aux entreprises (%)	3,5	9,0	16,1	3,4	9,8	15	3,3	9,3	15,8

Tableau II.1. Croissance des activités de service et de conseil aux entreprises

Sources : *Elfring 1988, et CE 2001*

Les données manquent pour vérifier si cette tendance d'augmentation de l'activité des services concerne également le secteur des services de conseil technique agricole. Toutefois, une étude réalisée par l'INSEE (Hébrard 2001) révèle que les dépenses réalisées par les exploitations agricoles dans des services – dont le conseil – sont en augmentation constante en France (*cf.* figure II.1).

² Dans les services stratégiques aux entreprises, l'OCDE regroupe les activités suivantes : les services de logiciels informatiques et de traitement des données ; la R-D et les services d'essais techniques ; les services de marketing ; les services d'organisation de l'entreprise et les services de mise en valeur des ressources humaines (OCDE, 1999).

³ De la fin des années 1960 à la fin des années 1990, la part de l'emploi dans les services de conseil aux entreprises a été multipliée par deux en France et en Allemagne (ex République Fédérale Allemande- RFA).

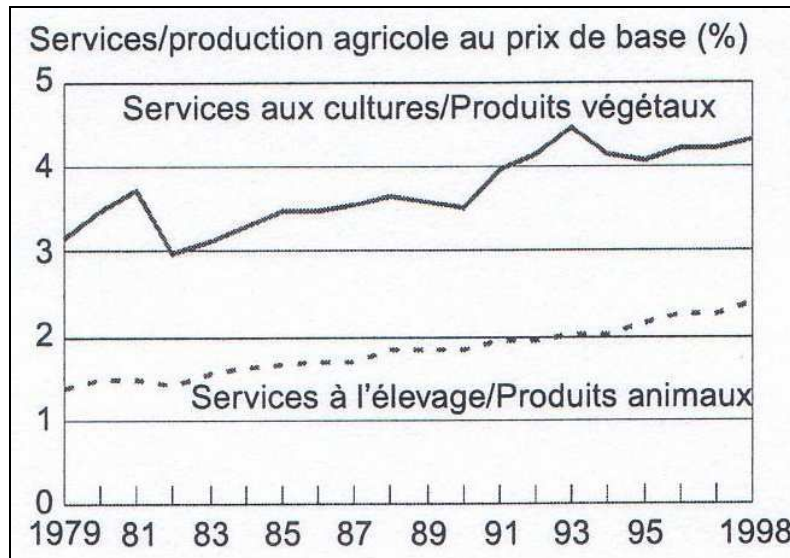


Figure II.1 Croissance de la dépense en services par les agriculteurs en France.

Source : Hébrard (2001)

Cependant cette étude présente deux limites : (i) elle ne concerne qu'une proportion limitée des exploitations agricoles, celles faisant partie du réseau d'information comptable agricole (RICA⁴) ; (ii) elle ne permet pas de différencier dans les dépenses des agriculteurs en services les services de type matériel (recours à des prestataires extérieurs pour la réalisation de la moisson, des semis, etc.), et les services de type stratégique tels que définis par l'OCDE (fourniture de logiciels, conseil, etc.).

Si les données manquent donc pour attester statistiquement d'une augmentation du recours à des services de conseil par les agriculteurs, différents éléments indiquent qu'il existe un renouvellement des besoins en conseil pour les agriculteurs. Ces éléments renvoient au rôle spécifique que joue le conseil au sein de l'offre d'appui technique aux agriculteurs.

Très souvent, les études portant sur l'appui technique aux agriculteurs placent sur le même plan les différentes « sources d'information » utilisées par les agriculteurs tout en soulignant leur diversité (Engel 1993) : presse agricole, fournisseurs de logiciels, site Internet, conseillers agricoles, etc. Mais peut-on mettre sur le même plan une demi-journée de discussion et de visite de parcelles agricoles avec un conseiller technique, l'utilisation d'un logiciel, la lecture

⁴ RICA : Réseau d'information comptable agricole. Il s'agit d'un réseau européen de mise en commun d'informations comptables sur les exploitations agricoles. Cependant, ce réseau ne décrit pas de façon exhaustive l'ensemble des exploitations agricoles européennes : les exploitations agricoles de petite dimension y sont très peu représentées.

de résultats d'analyses de sols ou la réception par fax d'un bulletin météorologique détaillé ? Ces différentes formes d'appui technique jouent-elles le même rôle pour les agriculteurs ? Répondent-elles aux mêmes besoins ? Reconnaître une différence entre ces sources d'appui technique aux agriculteurs implique de ne pas les représenter uniformément comme une transmission d'informations aux agriculteurs, car, comme le souligne Du Tertre : « l'expression "information" est, trop souvent, utilisée pour ne désigner qu'une "donnée". L'information est plus riche, car elle associe à la donnée un sens. De ce point de vue, la micro-informatique automatise, aisément, le traitement des données, le sens étant plus complexe à intégrer à l'ordinateur. La "connaissance", de son côté, suppose une capacité à situer une information au sein d'une "doctrine" que celle-ci soit établie sur la base de l'expérience (des doctrines professionnelles ou d'entreprise) ou adossée à la connaissance scientifique (sciences expérimentales, sciences sociales ou sciences humaines). La connaissance permet d'entreprendre des processus de transformation de la réalité en cernant, voire en réduisant, progressivement les zones d'incertitude » (Du Tertre 2006). Il est donc possible de différencier les formes de l'appui technique aux agriculteurs en fonction de ce qu'elles produisent : informations, données ou connaissances. Une telle distinction des modalités de l'appui technique permettra de clarifier la contribution spécifique du conseil et d'en proposer une définition. Toutefois, cette distinction ne permet pas de décrire dans leurs exhaustivités les offres en appui et en conseil techniques. Celles-ci peuvent également être différenciées selon une deuxième dimension orthogonale : la finalité de l'appui technique. Il est possible de distinguer trois finalités : l'appui technique peut être spécialisé (relatif au sol, au climat, etc.), lié à l'insertion des exploitations agricoles dans des filières, ou global. Ces deux axes (modalité et finalité) permettent de décrire l'appui technique (cf. figure II.2).

Une première modalité d'appui technique aux agriculteurs peut être la fourniture de *données* aux agriculteurs : certains organismes leur transmettent le résultat brut d'observations, empiriques ou scientifiques. Il s'agit le plus souvent d'un appui technique spécialisé, fourni par exemple par des laboratoires d'analyse. Sa diversité est représentative de celle des champs d'expertise que requiert l'exercice de l'activité agricole. Les données fournies peuvent être relatives au contexte précis de l'exploitation agricole (résultats d'analyse de prélèvement de sol, résultats d'analyses bactériologiques ou qualitatives de productions agricoles telles que le lait ou les céréales, etc.), ou décrire le contexte de son environnement physique (données climatiques issues de centres météorologiques, données sur les risques de contamination de certaines zones par des parasites ou des maladies affectant les cultures ou les animaux, etc.). Il

peut également s'agir d'un appui technique lié à l'insertion des exploitations agricoles dans les filières (catalogues de présentation des variétés cultivables, présentation de l'offre de produits phytosanitaire, etc.). Le plus souvent, ces données sont transmises aux agriculteurs sous forme écrite (à travers des catalogues, payants ou non, des journaux agricoles, mais aussi via des médias plus modernes : communication de fax, présentation des données dans des sites Internet, etc.).

Une deuxième modalité d'appui technique est le transfert *d'informations* aux exploitations agricoles. La possibilité de distinguer données et informations a souvent été discutée (Machlup 1962), au prétexte que toute donnée serait issue d'une analyse mettant en jeu des connaissances (par exemple, les données climatiques sont issues de modèles météorologiques). Au sujet de l'appui technique, j'ai décidé de considérer comme transfert d'information au sens strict le cas où le travail d'analyse et d'interprétation de données portant sur le fonctionnement de l'exploitation agricole elle-même est effectué par le prestataire de l'appui technique, sans interaction avec l'agriculteur, et où ce sont les informations issues de ce travail qui sont transférées aux agriculteurs. Ces prestataires d'appui technique s'appuient donc sur des modèles de représentation du fonctionnement de l'exploitation agricole ou de certaines de ses composantes. Il s'agit essentiellement de sociétés commercialisant des logiciels permettant de modéliser d'un point de vue agronomique le fonctionnement de certaines productions des agriculteurs (par exemple, la culture du blé), ou les conséquences de certaines de leurs pratiques (fertilisation, irrigation, etc.). Ces logiciels interprètent à partir de modèles agronomiques des données caractérisant l'exploitation agricole et son environnement pédoclimatique pour proposer aux agriculteurs des solutions techniques satisfaisant différents objectifs (tel que la diminution des charges opérationnelles liées à l'irrigation ou à la fertilisation, par exemple).

Une troisième modalité d'appui technique est la *production de connaissances nouvelles* pour l'agriculteur. Pour cette forme d'appui technique, c'est un échange direct d'informations entre l'agriculteur et le conseiller qui permet de confronter des connaissances différentes (établies sur la base des expériences personnelles ou de résultats de recherches scientifiques). Il y a ainsi pour l'agriculteur une modification de sa conception de la conduite des productions agricoles, et donc, une production de connaissances nouvelles. C'est à cette modalité particulière d'appui technique que correspond le *conseil technique*. Celui-ci peut être défini comme les échanges entre agriculteurs et techniciens agricoles qui permettent la production

de connaissances nouvelles portant sur la conception, la gestion et la conduite des productions par l'agriculteur. Le conseil technique participe à la mise en œuvre d'un changement qui peut s'incarner dans des solutions techniques et des pratiques nouvelles. Concrètement, le conseil peut renvoyer à différentes finalités : appui technique spécialisé (par exemple : conseil délivré par un expert en sciences du sol d'une université ou d'une société privée sur la gestion du sol par l'agriculteur), appui technique de filière (par exemple : conseil sur la gestion des cultures proposé par des coopératives ou des négociants en accompagnement des activités commerciales de ventes d'engrais, de semences et de produits phytosanitaires aux agriculteurs) ou appui technique global. Dans cette dernière catégorie, il existe selon les pays une grande diversité d'organisations, qui proposent aux agriculteurs un conseil permettant de tenir compte des systèmes de production voire de l'exploitation agricole dans leur ensemble. Ces organisations diffèrent dans leur mode de financement ou leur statut. Il peut s'agir de chambres d'agriculture, organismes dirigés par des représentants élus des agriculteurs, de sociétés commerciales de conseil technique, ou encore de services publics, etc.

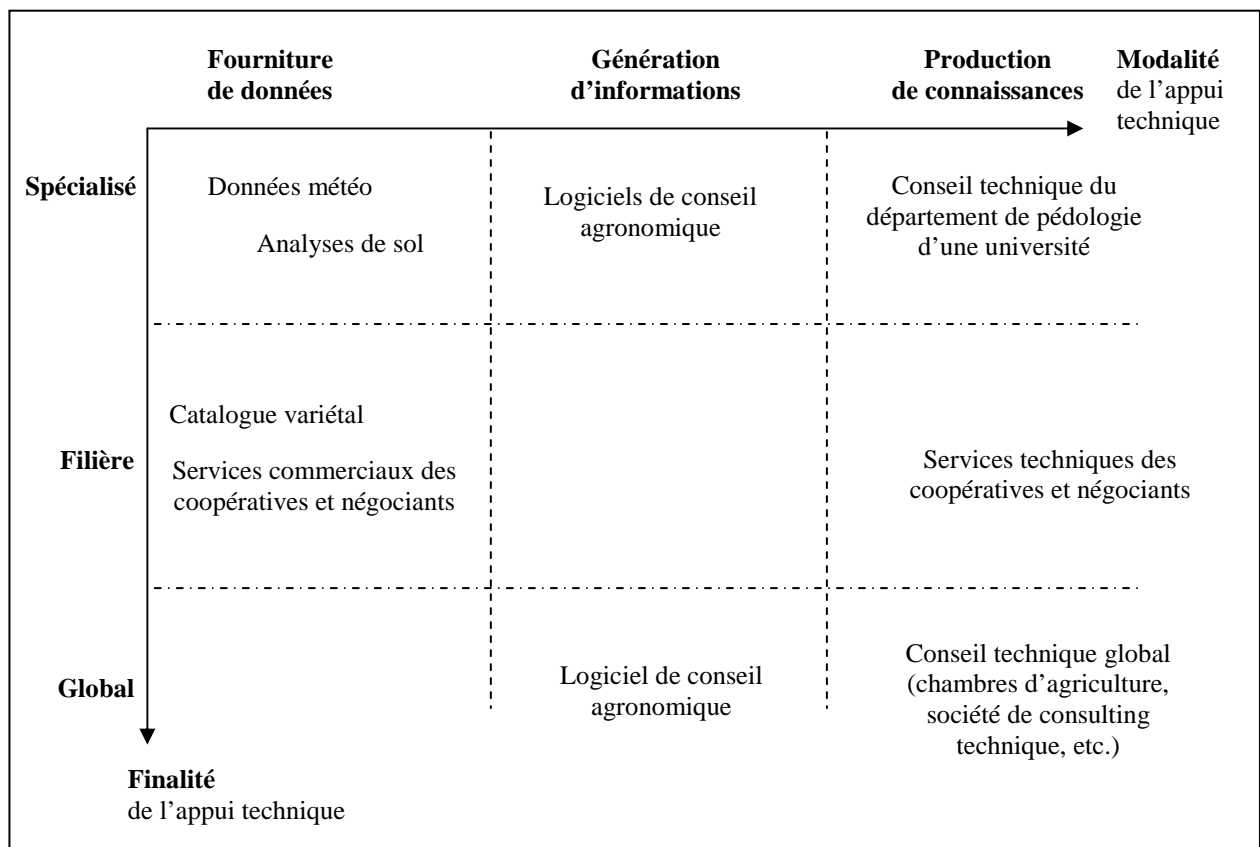


Figure II.2 Description de l'offre en appui technique aux agriculteurs et exemples de prestations.

Il co-existe donc au sein de l'offre en appui technique des formes différentes qui ne contribuent pas de façon identique au soutien technique de l'activité des agriculteurs. Cette diversité de l'appui technique rend délicate la mesure de son impact sur la structure des exploitations agricoles. Ce problème ne peut pas être abordé uniquement en terme de différentiel de diffusion d'innovations entre groupes d'agriculteurs par l'appui technique, comme cela fut tenté dans des travaux d'économie agricole des années 1970-1980 (Van den Ban 1984, Manie et *al.* 1974). En effet, les différentes modalités d'appui technique répondent à la diversité des problèmes auxquels les exploitations agricoles sont confrontées, qui dépassent le seul problème de l'innovation.

Face à des situations de routine, qui ne remettent pas en cause les connaissances que l'agriculteur mobilise pour concevoir et gérer ses productions, l'utilisation de données peut se révéler suffisante. C'est par exemple le cas des données météorologiques. Pour de très nombreuses pratiques (semis, travail du sol, irrigation, etc.), les agriculteurs sont tributaires des conditions climatiques et intègrent donc des données météorologiques dans leurs choix.

Dans d'autres situations, les agriculteurs peuvent choisir d'externaliser le processus d'analyse des données, en fonction de leurs compétences, et de leur confiance dans les modèles analytiques utilisés par le prestataire, ainsi que dans la pertinence des informations fournies. On peut citer, par exemple, des modèles qui calculent les besoins du maïs en eau en fonction de données climatiques, et fournissent aux agriculteurs des informations sur les quantités d'eau à apporter dans leurs champs de maïs.

Mais dans d'autres situations, la nature du problème rencontré et l'incertitude qu'il induit remettent en cause les connaissances des agriculteurs : il y a alors besoin de conseil technique, au sens précis du terme, ainsi que je l'ai défini précédemment⁵. De telles situations peuvent être notamment causées par l'émergence de normes réglementaires qui posent aux agriculteurs un problème radicalement nouveau, tout en ayant potentiellement un impact économique fort sur la rentabilité de leurs exploitations agricoles. Comme nous allons le voir dans l'exemple suivant, de telles normes invitent à étudier l'impact de l'appui technique à travers une analyse spécifique du *conseil technique* agricole.

⁵ Ce mécanisme apparaît également dans une mise en regard d'analyses systémiques des modalités de construction des systèmes de culture des agriculteurs (Aubry et *al.* 1998) et des déterminants des besoins en conseil (Gadrey et *al.* 1992, *cf.* annexe II.1).

2. Normes réglementaires et besoin en conseil : l'exemple de la norme sanitaire « DON ».

Prenons donc l'exemple du projet de loi européenne relative à la teneur des grains de céréales en mycotoxine Déoxynivalénol (DON) pour voir en quoi le conseil technique peut apparaître comme nécessaire pour les agriculteurs. Les enjeux associés à cette norme sont avant tout des enjeux de santé publique. Deoxynivalénol (DON) est une toxine produite par une maladie fongique affectant les céréales (blé, blé dur, orge, maïs, etc.) : la fusariose⁶. La consommation régulière de cette toxine présente des dangers pour la santé humaine. En effet, DON peut être responsable de retard de croissance chez les enfants, et pourrait à forte dose affecter les appareils reproducteur et immunologique chez l'adulte. Il est donc d'intérêt public de limiter la teneur en DON des grains de céréales destinés à la fabrication de produits pour l'alimentation humaine. Aussi, un projet de réglementation a-t-il été proposé par la Commission Européenne (cf. encadré II.1). Son objectif est d'interdire la commercialisation pour l'alimentation humaine de produits à base de céréales dont la teneur en DON serait supérieure à un seuil de sécurité (CE 2000a).

Encadré II.1

Le projet de norme européenne concernant la teneur en Déoxynivalénol (DON) des céréales

Une recommandation concernant l'édition d'une limite maximale de la teneur en DON des céréales a été adoptée par la Commission Européenne en 2000. Cette recommandation (CE 2000a) incite les Etats membres " à *entreprendre des recherches pour déterminer les différents facteurs impliqués dans la formation des toxines Fusarium et pour arrêter les mesures préventives ou curatives à prendre pour réduire autant que possible la présence de toxines Fusarium dans les céréales et les produits à base de céréales. Il recommande également que les Etats membres mettent en œuvre une surveillance accrue de la présence de DON dans les céréales et les produits à base de céréales. Enfin, il préconise différentes limites d'action à utiliser comme éléments d'orientation pour garantir une approche uniforme dans l'ensemble de la Communauté européenne :*

- *produits à base de céréales consommés en l'état et autres produits à base de céréales au stade du commerce de détail : 500 ppb,*
- *farine utilisée comme matière première dans les produits alimentaires : 750 ppb,*
- *les lots de céréales brutes dépassant 750 ppb devraient être attentivement suivis de manière à garantir que les produits alimentaires issus de ces céréales ne dépassent pas les seuils susmentionnés. Le mélange de lots en vue de faire baisser le degré de contamination n'est pas admissible."*

Des discussions ont actuellement lieu au sein de la Commission Européenne concernant la possibilité de transformer cette recommandation en réglementation.

⁶ Plus précisément, DON est produite par certaines souches de champignons parmi celles que l'on regroupe sous le nom de fusariose.

Ce projet de norme s'inscrit dans un contexte de prévention maximale du risque suite aux crises sanitaires qu'a connues par ailleurs l'agriculture (cf. notamment la crise liée à l'Encéphalopathie Spongiforme Bovine). La question de la contamination des céréales par la toxine DON est une des préoccupations des associations de consommateurs, et fait l'objet de divers articles dans la presse non spécialisée (cf. publication dans *60 Millions de Consommateurs* reproduite dans l'annexe II.3).

Du point de vue des agriculteurs, cette norme peut engendrer un besoin en connaissances nouvelles (sous section 2.1), et ce d'autant plus qu'elle constitue un enjeu nouveau et majeur pour la rentabilité de leurs exploitations (sous section 2.2)

2.1. Le projet de la norme sanitaire DON induit un besoin en conseil

L'application aux productions de céréales de la norme relative à DON est source d'incertitude pour les agriculteurs, dont la maîtrise nécessite que soient créées des connaissances techniques. Trois éléments étayent cette idée.

- (i) Le cas de la norme DON pose un problème technique et agronomique nouveau. La maladie qui est à l'origine de la contamination des céréales par DON – la fusariose – est connue depuis longtemps, et il existe des moyens pour lutter contre. Cependant, il ne s'agit plus de lutter contre la maladie pour maintenir le rendement, mais pour éviter la production d'une toxine. Or, derrière la maladie fusariose, se cache une multitude de souches de champignons différents, dont certaines affectent le rendement sans produire de mycotoxine, alors que d'autres produisent la mycotoxine DON sans affecter le rendement. Aujourd'hui, le lien direct entre la contamination des plantes par une souche de champignons de type *Fusarium* et la teneur en DON des céréales n'a toujours pas pu être modélisé. Pour ce problème, il n'existe pas encore de « recette » ni de traitement phytosanitaire efficace. Aucune solution standard directement diffusable aux agriculteurs sous forme d'information n'est donc disponible. C'est plutôt par des combinaisons de différentes pratiques que les agriculteurs peuvent limiter les risques de contamination. Pour imaginer de telles combinaisons, des nouvelles connaissances sont donc nécessaires, et doivent être produites.

- (ii) La garantie que la production de céréales d'un agriculteur ne sera pas contaminée par la toxine DON est le résultat de ses choix en termes de conception et de gestion techniques. La gestion du problème DON renvoie bien à des choix de gestion individuelle des parcelles cultivées par les agriculteurs, et ce pour deux raisons :
- Dans le cas de DON, la contamination inter-parcellaire est quasiment nulle. La présence de la toxine dans une parcelle est liée aux caractéristiques pédoclimatiques et aux pratiques agricoles passées et présentes réalisées sur cette parcelle, et non à une éventuelle contamination en provenance de parcelles d'agriculteurs voisins.
 - Certains des choix et des pratiques agronomiques que met en œuvre l'agriculteur sur une parcelle (variétés de plantes choisies, type de travail du sol avant implantation des cultures, assolement des cultures au sein du système de production, etc.) jouent directement sur la probabilité que les grains de céréales issus de cette parcelle puissent être contaminés ou non par la toxine DON.
- Pour que des connaissances relatives à la gestion de la teneur en DON des céréales soient pertinentes pour une exploitation agricole, il est donc nécessaire que ces connaissances soient produites en tenant compte du contexte singulier de cette exploitation.
- (iii) Le projet de loi relatif à DON conduirait à établir une norme réglementaire qui s'ajouterait à d'autres normes existantes et qui peut même apparaître en contradiction avec certaines d'entre elles (par exemple celles limitant l'usage des produits phytosanitaires dans certaines zones, produits qui peuvent être utiles pour lutter contre la maladie fongique responsable de la contamination des céréales par DON). Ainsi, intégrer le problème DON dans la gestion des systèmes de culture n'est pas simple. Il s'agit d'un problème complexe, dont les modes de résolution mettent en jeu différentes pratiques et interfèrent avec différents objectifs des agriculteurs (rendement, productivité, etc.) et avec d'autres contraintes portant sur la conception des systèmes de culture. Dans le cas de la toxine DON, la création de connaissances techniques doit donc être intégrée dans une réflexion portant sur la conception technique du système de production de l'agriculteur dans sa globalité.

La norme relative à la mycotoxine DON pose d'une part un problème nouveau, pour lequel il n'existe pas de solution standard, et nécessite d'autre part d'être traitée au niveau de l'exploitation agricole individuelle en tenant compte du contexte particulier de chaque exploitation agricole. Le respect de cette norme est donc de nature à engendrer un besoin en connaissances nouvelles. Il ne peut être résolu par la diffusion aux agriculteurs d'informations décrivant une solution universelle pour la résolution du problème. Dans un tel cas, le recours par les agriculteurs au conseil technique est donc un enjeu, et ce d'autant plus que la norme DON n'est pas une norme anodine pour eux : elle est susceptible d'avoir d'importantes conséquences économiques pour leurs exploitations.

2.2. Vers des agriculteurs exclus du marché ?

Le projet de réglementation relatif à DON est fondé sur trois principes :

- son domaine d'application s'étend aux productions agricoles brutes mises sur le marché par les exploitations agricoles,
- une limite maximale pour la teneur en mycotoxine DON des grains doit être fixée,
- le mélange des lots sains et des lots contaminés est interdit.

Bâti sur de telles bases, ce projet de normes pourrait avoir de fortes conséquences économiques pour certaines exploitations agricoles.

Tout d'abord, le risque d'exclusion de l'accès au marché d'une fraction non négligeable de la production est réel. En effet, le choix d'un seuil de contamination des céréales en toxine répond à un mode de négociation dit « *as low as reasonably acceptable* » (ALARA⁷). Cela signifie que la proportion du volume total de céréales risquant d'être exclue de la production agricole totale fait partie des négociations portant sur le choix d'un seuil. C'est à partir de courbes portant sur la distribution de la production agricole en fonction de leur contamination qu'un seuil est fixé pour une norme sanitaire (un modèle de ces courbes est présenté dans la figure II.3).

⁷ ALARA : aussi bas que raisonnablement possible.

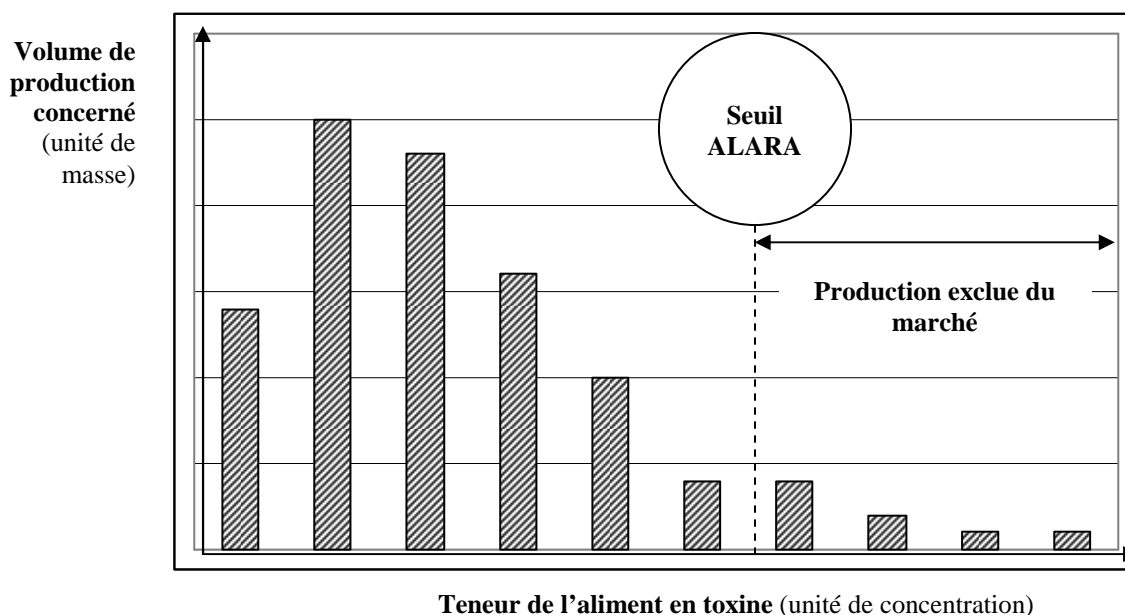


Figure II.3 Modèle de courbe de distribution utilisée pour le choix d'une norme sanitaire telle que DON répondant au Principe ALARA de définition du seuil pour les normes sanitaires.

Pour de nombreuses normes réglementaires, le seuil retenu inclut effectivement le risque d'exclusion d'une part de la production agricole. C'est le cas du projet de norme relative à DON. Si nous ne disposons pas d'enquêtes exhaustives sur la totalité de la production agricole européenne, différentes campagnes d'analyse ont montré que, si, en moyenne, la production française satisfait à la norme, il existe des lots ayant des teneurs en DON lui étant largement supérieures (cf. tableau II.2).

	Mesures de la DGAL	Mesure de l'ITCF	Projet de norme
Teneur en mycotoxine Déoxynivalénol de lots de blé à la récolte ($\mu\text{g}/\text{kg}$ de blé)	Moyenne = 75 ± 55	Taux minimal relevé = 75 Taux maximal relevé = 1143	750

Tableau II.2. Comparaison de teneurs en DON de lots de céréales après récolte des agriculteurs en 2000 mesurées par l'ITCF et par la DGAL avec la norme recommandée par la Commission Européenne.

Source : DGAL et ITCF (2000)

Par ailleurs, pour la situation française, une étude de l'Institut Technique des Céréales et des Fourrages (ITCF) s'est attachée à identifier des situations présentant des risques de contamination en DON d'un point de vue agronomique (cf. tableau II.3). Cette étude (Massé et al. 2002) a montré qu'un risque de contamination moyen ou élevé existe pour 20 % des surfaces nationales emblavées en céréales en France.

Niveau de risque	Situations agronomiques concernées	Importance approximative (% des surfaces nationales en blé)
Risque faible	- Toutes préparations de sol - Tous précédents à l'exception de maïs et sorgho - Toutes variétés de blé	Environ 80 %
Risque moyen	- Résidus de récolte de maïs ou de sorgho enfouis ET variétés de blé peu ou moyennement sensibles à la fusariose	Environ 15 %
Risque élevé	- Résidus de récolte de maïs ou sorgho non enfouis ET variétés de blé peu ou moyennement sensibles à la fusariose <i>OU</i> - Résidus de récolte de maïs ou de sorgho enfouis ET variétés de blé sensibles à la fusariose	Environ 5 %
Risque très élevé	- Résidus de récolte de maïs ou de sorgho non enfouis ET variétés de blé sensibles à la fusariose	

Tableau II.3 : Niveau de risque de contaminations de cultures de blé par la fusariose selon les situations agronomiques et importances relatives de ces situations.

Source : Massé et al. 2002.

Cependant, l'application effective de la norme DON soulève des problèmes techniques et financiers. D'un point de vue technique, le flux de livraison des céréales au moment de la récolte est très important, alors que les méthodes d'échantillonnage et de mesures de la contamination des céréales par DON demeurent lentes. D'un point de vue financier, les coûts associés à ces méthodes restent élevés. La faisabilité d'un contrôle exhaustif de la qualité sanitaire par les organismes collecteurs des céréales (coopératives et négociants) est donc discutée. Cependant, la pression exercée en aval par les industries agro-alimentaires pour obtenir des garanties quant à la qualité sanitaire des céréales qu'elles achètent pourrait accélérer la mise en place des contrôles. Par exemple, dans le département de l'Ain en France, la principale coopérative de collecte du maïs a connu la menace de perdre son principal acheteur de maïs lorsque celui-ci a détecté deux années consécutivement (en 2002 et 2003) des taux élevés de DON dans des lots achetés à la coopérative. Par ailleurs, il apparaît que cette pression n'est plus exercée seulement par les industries commercialisant des produits pour l'alimentation humaine, mais également par celles commercialisant des produits pour l'alimentation animale. En Allemagne (*cf.* tableau II.4) des recommandations sont appliquées par les industries quant aux niveaux maximum de DON tolérables dans les aliments destinés aux animaux.

Destination des céréales	Verrats et cochettes	Porcs engrais et truies	Poulets et poudeuses	Veaux	Vaches laitières et génisses	Bétail viande
Teneur maximale en mycotoxine recommandée (µg/kg)	1000	1000	5000	2000	5000	5000

Tableau II.4: Recommandation des teneurs maximales en DON des lots de céréales selon les segments de marché en Allemagne.

Source : Grosjean et al. (2002)

Dès lors, deux scénarios sont envisageables :

- Un scénario d'application modérée de la norme (scénario M) : la norme ne s'appliquerait qu'aux productions à destination de l'alimentation humaine sur les marchés européens, et la part de la production potentiellement concernée serait limitée. De plus, les contrôles au niveau de l'exploitation agricole ne seraient pas possibles. Dans le scénario M, les risques d'exclusion du marché du fait d'une absence de respect de la norme seraient donc limités pour les agriculteurs.
- Un scénario d'application stricte du projet de norme (scénario S) : la norme serait étendue à l'ensemble des productions (alimentation humaine et animale), et les contrôles au niveau de l'exploitation agricole seraient possibles. La part de la production potentiellement concernée serait non négligeable. Dans le scénario S, les répercussions du projet de norme DON sur la rentabilité des exploitations agricoles seraient donc fondamentales : le refus de leur production agricole sur les marchés serait possible.

Le scénario S est une expression du changement des formes de concurrence au sein du monde agricole présenté dans le chapitre précédent. Celles-ci ne portent pas seulement sur les gains de productivité dans un contexte de baisse du soutien aux prix, mais également sur la capacité des exploitations agricoles à développer des systèmes de production garantissant le respect de normes telle que DON qui régulent l'accès au marché.

Le revenu des exploitations agricoles dont la production ne satisfait pas une telle norme serait d'autant plus affecté que leur activité serait centrée sur la culture de céréales. Or, il existe de nombreuses exploitations agricoles dans cette situation.

Selon les recensements agricoles nationaux, les exploitations agricoles spécialisées dans la production de céréales et oléagineux⁸ représentent 15 % du nombre total en France, soit 102 000 exploitations agricoles cultivant plus de 4 millions d'hectares de céréales (soit près de 50 % de la superficie nationale de céréales). Aux Pays-Bas, cette même catégorie représente 13 % du nombre total soit 13 000 exploitations agricoles. Si elles sont dépendantes des revenus issus des productions de céréales, et pourraient donc être fortement affectées par un scénario S d'application de la norme DON, ces exploitations agricoles ne sont pas toutes de grande dimension économique (cf. figure II.4). Ainsi, les exploitations agricoles de moins de 8 UDE représentent 23 % du nombre total des exploitations spécialisées dans les céréales en France, et 17 % aux Pays-Bas. Aux Pays-Bas toujours, parmi les agriculteurs spécialisés dans la production de céréales, 18 % sont des agriculteurs considérés comme pluri-actifs.

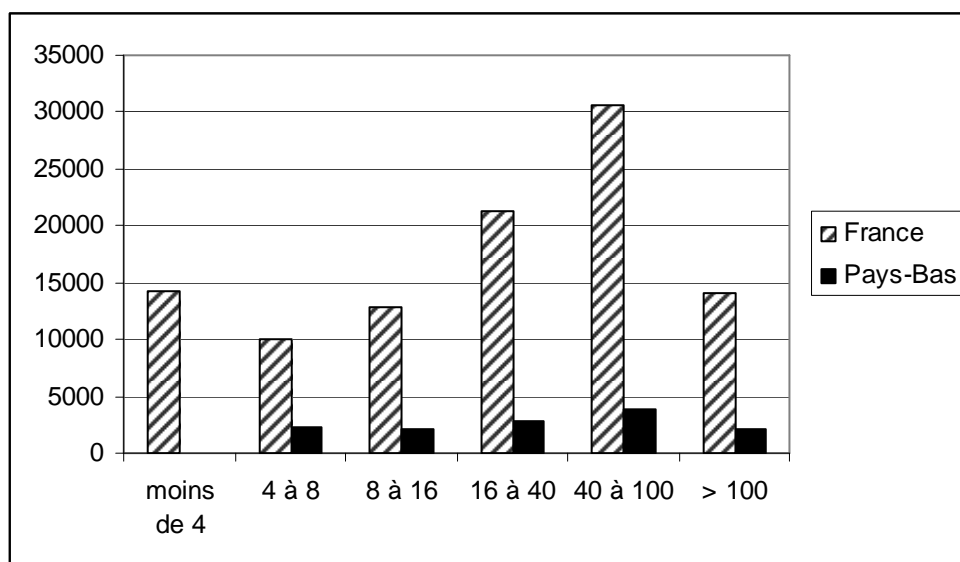


Figure II.4. Distribution des exploitations agricoles françaises et néerlandaises spécialisées dans la production de céréales selon leur classe de dimension économique (exprimée en UDE), pour l'année 2000.

Source : Eurostats.

Note méthodologique : pour qu'une exploitation soit considérée comme spécialisée dans la production de céréales et d'oléagineux, sa marge brute standard doit provenir pour plus de 66 % de ces productions.

Un problème tel que celui provoqué par la norme DON est donc de nature à induire des besoins nouveaux en conseil technique, tout en ayant potentiellement des conséquences économiques marquées pour certaines exploitations agricoles, notamment celles spécialisées dans la production de céréales. Ici, la question de l'impact de l'appui technique aux

⁸ Cette catégories d'exploitations agricoles est définie statistiquement comme ayant une marge brute standard dont au moins les 2/3 sont constitués par des production de céréales ou de plantes oléagineuses.

agriculteurs concerne donc directement cette forme particulière qu'est le conseil, et renvoie aux problèmes singuliers de l'accès et du recours au conseil par les agriculteurs.

Dans le cas des données, la question de l'accès se traduit principalement en coûts d'acquisition pour les agriculteurs. Pour le transfert d'informations tel que défini dans ce chapitre, la question de l'accès se pose non seulement en termes de coûts mais également en termes d'accès à l'interface servant de support à l'échange d'information, ainsi que d'adéquation entre le modèle analytique retenu pour la production de l'information et l'exploitation agricole. Pour le conseil, qui nécessite un échange entre l'agriculteur et un conseiller agricole, la question se pose différemment. En effet, du point de vue des agriculteurs, le conseil est une source d'appui technique qui nécessite des formes particulières d'engagement face auxquelles les agriculteurs ne sont pas tous égaux.

3. Recours et conditions d'accès au conseil technique agricole pour les agriculteurs.

Il existe peu d'études empiriques sur l'accès qualitatif des agriculteurs aux différentes formes d'appui technique du secteur agricole. Toutefois, les quelques études réalisées confirment la place prépondérante et singulière du conseil technique au sein de l'appui technique.

Ceci apparaît dans différents sondages, dans lesquels les agriculteurs confirment que le conseil est pour eux une source privilégiée d'appui technique, et notamment celui offert par les organismes au sein des filières. Cela se voit également à travers une étude⁹ que j'ai réalisée dans le département de l'Ain avec Boris Duflot, dans le cadre d'un travail de stage, qui a donné lieu à différentes publications (Duflot 2004, Labarthe et Duflot 2005, Labarthe 2005). Le détail de ce travail et de la méthodologie employée sont présentés dans l'annexe II.2¹⁰.

Dans cette enquête, plus de 80 % des agriculteurs interrogés considèrent le conseil comme la source privilégiée d'appui technique lorsqu'ils sont confrontés à un problème technique nouveau (*cf.* figure II.5). Le conseil est fourni aux agriculteurs de l'échantillon par des

⁹ Ces enquêtes ont été réalisées avec l'aide de Boris DUFLOT, dans le cadre de son stage de deuxième année à l'Institut National de Paris-Grignon (mai-juillet 2004). Ce stage était co-encadré par Catherine Laurent, et a fait l'objet d'un rapport écrit (Duflot 2004).

¹⁰ Dans la section 1 de l'annexe II.1 est fournie la description précise de l'échantillon d'exploitations agricoles, et dans la section 2, le détail du questionnaire et des variables recueillies

sociétés de négoce et des coopératives d'approvisionnement en intrants (engrais, semences, produits phytosanitaires). Il ne leur est pas facturé directement, à l'exception de certaines prestations nécessitant un travail d'analyse en laboratoire. Pour l'essentiel, son coût est intégré dans la vente de produits qu'il accompagne.

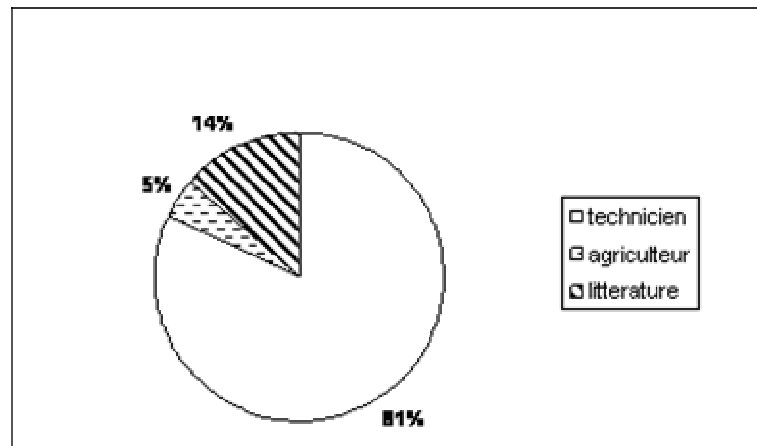


Figure II.5. Forme d'appui technique privilégiée par les agriculteurs de l'échantillon et pourcentage d'agriculteurs impliqués.

Source : données recueillies lors des enquêtes dans le département de l'Ain (2004).

Par ailleurs, cette étude permet de mieux comprendre les modalités de recours au conseil pour des agriculteurs producteurs de céréales. Elle a consisté en l'analyse du recours « au quotidien » des agriculteurs au conseil, en termes de fréquence, de durée, de nature des services, etc. Cette étude a permis d'isoler quatre groupes d'agriculteurs selon leurs usages du conseil technique. Ces groupes d'agriculteurs et leurs usages du conseil sont présentés dans le tableau II.5.

Pour les agriculteurs du premier groupe (groupe A), la durée (moyenne = 13,6 j) et les dépenses¹¹ (moyenne = 1465 €) investies dans le conseil technique sont les plus élevées. Ces agriculteurs n'ont souvent recours qu'à un seul organisme de conseil. Hors de la campagne de culture, le conseil est avant tout pour eux le moyen de concevoir un itinéraire technique à travers des échanges avec un technicien. Pendant la campagne de culture (c'est-à-dire entre le semis et la récolte), ils utilisent le conseil dans la même logique, pour réaliser un diagnostic complet de leur système de culture tout au long la période concernée. Ces exploitants recherchent avant tout un soutien à l'optimisation technique de leur système de culture.

¹¹ Si les prestations ne sont globalement pas facturées aux agriculteurs, certaines d'entre elles le sont, qui nécessitent la mise en œuvre d'outils d'accompagnement (logiciels, outils de mesure dans les parcelles, etc.).

	Taille moy. (UDE)	Temps conseil (jour)	Dépenses Conseil (€)	Nb prestataires (nb EA / nb total d'EA du groupe)	Rôle du conseil hors campagne (nb EA / nb total d'EA du groupe)	Rôle du conseil campagne (nb EA / nb total d'EA du groupe)
Groupe A : « <i>Suivi Continu</i> »	134,7	13,6 j	1 465 €	Un seul organisme : 5/7 Deux organismes : 2/7	Technique : 5/7 Commercial : 0/7 Mixte : 2/7	Optimisation : 7/7 Assistance : 0/7 Urgence : 0/7
Groupe B : « <i>Utilisation d'appoint</i> »	93,0	14,0 j	354 €	Un seul organisme : 2/5 Deux organismes : 3/5	Technique : 0/5 Commercial : 2/5 Mixte : 3/5	Optimisation : 2/5 Assistance : 1/5 Urgence : 2/5
Groupe C : « <i>Assistance technique</i> »	37,9	4,6 j	260 €	Un seul organisme : 3/5 Deux organismes : 2/5	Technique : 3/5 Commercial : 0/5 Mixte : 2/5	Optimisation : 0/5 Assistance : 5/5 Urgence : 0/5
Groupe D : « <i>Faible Investissement dans le conseil</i> »	39,5	3,7 j	0 €	Un seul organisme : 5/5 Deux organismes : 0/5	Technique : 3/5 Commercial : 0/5 Mixte : 2/5	Optimisation : 0/5 Assistance : 0/5 Urgence : 5/5

Tableau II.5. Caractéristiques des différents groupes d'agriculteurs de l'échantillon en fonction de leurs modalités d'usage et de recours au conseil technique

Source : données recueillies lors des enquêtes dans le département de l'Ain (2004).

Note méthodologique :

Description des variables

« Temps conseil » : il s'agit du temps passé par l'agriculteur en échanges directs avec un conseiller technique. Cette variable comptabilise le temps passé en contacts directs et en communications téléphoniques. Cette mesure est basée sur les durées évaluées par les agriculteurs. Cependant, pour pouvoir comparer l'intensité des services consommés par différents agriculteurs, il a toutefois été décidé de standardiser la mesure des durées de certaines opérations de conseil technique agricole.

Nb prestataires : nombre d'organismes de conseil auxquels l'agriculteur a recours (il s'agit dans ces enquêtes de négociants ou de coopératives fournissant des intrants)

Rôle du conseil hors campagne : rôle que l'agriculteur attribue au conseil des coopératives ou négociants hors de la phase de culture :

- « *Technique* » : rôle d'aide à la conception technique du système de production),
- « *Commercial* » : rôle purement commercial de présentation et vente d'intrants,
- « *Mixte* » : combinaison des rôles « *Technique* » et « *Commercial* ».

Rôle du conseil campagne : rôle que l'agriculteur attribue au conseil des coopératives ou négociants pendant la phase de culture des céréales :

- « *Optimisation* » : optimisation des pratiques agricoles,
- « *Assistance* » : assistance technique face à tout problème,
- « *Urgence* » : appel en cas de situations d'urgence.

Description des groupes d'agriculteurs

Groupe A : Le groupe A comporte sept agriculteurs, dont six monoactifs et un pluriactif. La dimension économique des exploitations est élevée, avec 134,7 UDE en moyenne.

Groupe B : Le groupe B est constitué de cinq agriculteurs monoactifs. Leurs exploitations sont de grande dimension économique (93 UDE en moyenne).

Groupe C : Le groupe C est composé de cinq agriculteurs pluriactifs. La dimension économique moyenne de leurs exploitations agricoles est nettement plus faible, avec 37,9 UDE.

Groupe D : Les agriculteurs du groupe D sont cinq agriculteurs pluriactifs. Ils ont en général de petites exploitations (3 d'entre elles comptent moins de 20 UDE).

Les agriculteurs du groupe B bénéficient d'une durée de conseil (moyenne = 14 j) équivalente à celle du groupe A mais investissent beaucoup moins dans les outils payants de conseil (moyenne = 354 €). Les visites des techniciens hors de la campagne de culture sont souvent vues comme une source d'informations insérées dans des discussions essentiellement commerciales. Ces agriculteurs construisent leurs systèmes culturaux et itinéraires techniques de façon indépendante sur cette base d'informations et font plus fréquemment jouer la concurrence entre deux organismes économiques. Pendant la campagne de production, ils considèrent les conseillers plutôt comme une source d'information principale parmi d'autres (ouvrages et presse spécialisés, etc.).

En comparaison avec les groupes A et B, les agriculteurs du groupe C disposent d'une durée de conseil faible (moyenne = 4,6 jours) et investissent peu dans des outils de conseil (moyenne = 260 €). Ils utilisent le conseil hors période de culture pour l'élaboration de leur itinéraire technique avec le technicien. S'ils font parfois appel à deux organismes, c'est plus pour être sûr de la qualité technique et commerciale des conseils des techniciens que pour confronter des informations et négocier. Le conseil durant la campagne de production a principalement vocation à résoudre les problèmes techniques auxquels ils sont confrontés. L'agriculture représente pour ces pluriactifs un revenu qu'ils ne peuvent négliger et ils consacrent beaucoup d'attention à leur exploitation agricole. Cependant, ils n'ont ni la disponibilité qui leur permettrait d'avoir accès à un suivi technique plus régulier, ni un chiffre d'affaire suffisant pour investir dans des outils de conseil. Paradoxalement, ils dépendent assez fortement des conseils des techniciens dans la réussite de leurs pratiques culturales.

Enfin, les agriculteurs du groupe D disposent de peu de temps de conseil (3,7 jours). Ils ne font appel à aucun outil de gestion technique. Hors de la campagne de production, ils attribuent au conseil un rôle essentiellement technique. Pendant la période de culture, ils font appel au technicien uniquement en cas de problème majeur qu'ils ne parviennent pas à résoudre. Ces agriculteurs investissent donc peu dans le conseil technique, aussi bien en matière de temps que d'argent. Il peut y avoir deux raisons à cela : soit ces chefs d'exploitation pluriactifs considèrent l'agriculture comme secondaire par rapport à leur emploi non agricole, en termes de temps disponible et de revenu, soit ils essaient de simplifier leur système de culture en raison d'une activité non agricole en phase de croissance.

Les enseignements de ces enquêtes sur l'usage du conseil au quotidien par les agriculteurs sont multiples. Ils mettent en lumière les spécificités du conseil comme investissement du point de vue des agriculteurs. Investir dans le conseil est pour eux un engagement qui dépasse de seules considérations financières.

Tout d'abord, il ne s'agit pas d'un investissement pour lequel les agriculteurs fondent leur choix sur un raisonnement de type coût / bénéfice. Le questionnement direct des agriculteurs sur leurs modalités d'évaluation des services de conseil technique est en ce sens riche en information. En premier lieu, il a révélé que cette évaluation était perçue comme difficile à réaliser par les agriculteurs, et qu'elle restait souvent limitée. Si les agriculteurs s'accordent sur l'objectif d'efficacité du conseil - ils pensent tous qu'un service de conseil de qualité doit leur proposer des solutions techniques efficaces par rapport au problème posé - ils n'utilisent pas les mêmes moyens pour évaluer cette efficacité. Certains, très rares, mettent en œuvre des évaluations de type coût/bénéfice, mais seulement dans le cas où le conseil s'accompagne de l'utilisation facturée d'un outil spécifique (logiciel, etc.)¹². Cependant, un nombre beaucoup plus important d'agriculteurs met en avant la disponibilité du technicien et sa rapidité de réaction en cas de problème (maladie, infestation) sur les cultures, avant que la situation soit irréparable. Au final, des évaluations de type coût/bénéfice sont relativement peu mobilisées, et jugées comme quasiment impossibles à mettre en œuvre. Un tel constat, s'il demeure limité compte tenu du faible nombre d'exploitations de l'échantillon, confirme les restrictions émises dans le chapitre précédent sur la pertinence des analyses de type coût / bénéfice qui sous-tendent la doctrine de privatisation du conseil. Ce sont d'autres critères que les agriculteurs utilisent pour évaluer le conseil, parmi lesquels la qualité de la relation avec le technicien occupe une place importante.

Si les agriculteurs accordent une importance première à la disponibilité et la qualité des moyens humains mis à leur disposition, on peut observer à ce niveau une nouvelle particularité du conseil comme investissement, dans la relation entre l'intensité du recours par les agriculteurs au conseil technique et la dimension de leurs exploitations agricoles. Ceci est illustré par figure II.6 dans laquelle l'intensité du conseil est définie comme le temps passé par un agriculteur en échange direct avec des conseillers techniques. Il ne s'agit pas, à partir d'un nombre de cas aussi réduit, de rejeter ou d'attester une forme de relation entre la

¹² Un agriculteur nous a par exemple déclaré qu'il comparait les économies d'engrais procurées par les outils de gestion de la fertilisation par rapport à leur coût.

dimension des exploitations agricoles et l'intensité du conseil auquel les agriculteurs ont recours. Il faudrait pour cela un échantillon contenant un nombre d'exploitations agricoles plus important et permettant de réaliser des tests statistiques. On peut toutefois constater d'une part que des exploitations agricoles cultivant des superficies de céréales et oléoprotéagineux très variables ont recours à des services de conseil avec une même intensité. D'autre part, des exploitations cultivant des superficies identiques ont recours à des services avec une intensité très variable. Par exemple, on peut observer que les exploitations agricoles [a] [b] et [c] ont recours à 16 jours de conseil par an (16 j/an)¹³, alors qu'elles cultivent des superficies très variables : 44 ha, 100 ha et 260 ha. On peut également constater que l'exploitation cultivant la plus grande superficie [d : 350 ha] consomme moins de services que l'exploitation [a]. Réciproquement, les exploitations [e], [f], [g] et [h] cultivent toutes entre 145 et 160 ha de céréales, mais ont recours à des services de conseil respectivement à hauteur de 19 j/an, 15 j/an, 10,5 j/an et 3,5 j/an.

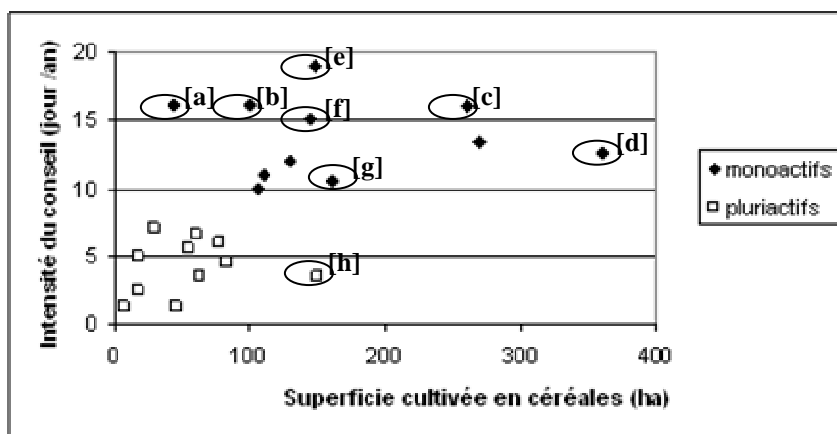


Figure II.6 Temps consacré au conseil en fonction de la superficie de céréales cultivées par les exploitations agricoles objet d'enquêtes dans le département de l'Ain.

Source : données recueillies lors des enquêtes (2004).

Autrement dit, la durée des échanges entre l'agriculteur et le conseiller technique n'est pas déterminée exclusivement par la superficie cultivée en céréales. Elle renvoie également au nombre et à la nature des problèmes rencontrés par les agriculteurs lors de la conception ou de la conduite de leurs cultures. Les agriculteurs n'ont donc pas tous les mêmes usages du conseil agricole, ni les mêmes modes d'évaluation du conseil. Si ces différences ne s'expliquent pas par des variations dans les superficies cultivées par les exploitations

¹³ Cf. Annexe II.2 pour la méthode de calcul de l'intensité du conseil.

agricoles, la structure de ces exploitations et leurs systèmes d'activités contribuent à différencier le rôle qu'elles attribuent au conseil, et l'usage qu'elles en ont.

Dans tous les cas, le conseil est pour les agriculteurs un engagement qui n'est pas seulement financier. Comme cela a été décrit pour d'autres secteurs de service (du Tertre 2004), les conditions de cet engagement peuvent être matérielle, immatérielle ou sociale. Or, toutes les exploitations agricoles ne réunissent pas ces conditions. Autrement dit, pour avoir accès au conseil technique, les agriculteurs doivent d'abord disposer des moyens pour l'établissement d'une relation avec le conseiller, et ces moyens ne sont pas que financiers.

Il ne s'agit pas de minimiser les conditions financières d'accès au conseil. Si le conseil est commercialisé, il faut évidemment que les agriculteurs puissent le payer. Or, les exploitations agricoles européennes ont des dimensions économiques très diverses (cf. section 2 du chapitre 1). Cette dimension économique est corrélée à la valeur ajoutée des exploitations agricoles et donc à leur capacité d'investissement. Il peut ainsi y avoir des effets de paliers pour l'accès au conseil commercialisé liés à la dimension des exploitations agricoles¹⁴. Par exemple, il existe dans des pays comme la France une frange importante d'agriculteurs pauvres (Perriet-Cornet et Blanc 2000), dont on peut penser qu'ils puissent avoir des difficultés pour réaliser un investissement dans le conseil.

Mais, même s'il n'est pas facturé, le conseil n'est pas forcément accessible à tous les agriculteurs. Il nécessite un engagement dans une relation, dans des interactions directes entre agriculteurs et conseillers techniques, qui sont consommatrices de temps pour les agriculteurs. L'accès au conseil, ou à certains niveaux d'intensité de conseil, dépend alors de la capacité des agriculteurs à libérer du temps disponible. Or, la structuration des exploitations agricoles selon leur dimension économique renvoie à des temps de travail disponibles différents (cf. tableaux II.6, II.7, II.8 respectivement pour la France, les Pays-Bas et l'Allemagne). De plus, ce problème de temps disponible n'est pas que quantitatif : il s'agit aussi pour les agriculteurs de consacrer au conseil du temps au moment adéquat. Cela peut poser des problèmes à des ménages agricoles ayant des contraintes spécifiques dans leur organisation du travail (problème des chef d'exploitation pluriactifs, des femmes agricultrices, etc.).

¹⁴ Ces paliers ne sont pas absolus. En effet, certaines exploitations agricoles de grande dimension peuvent avoir des difficultés à l'investissement liées à leur fragilité financière due à un fort taux d'endettement (Chia et Colson 1991), et de petites exploitations peuvent avoir une valeur ajoutée importante.

	[0:5[ha	[5:20[ha	[20:50[ha	[50:100[ha	> 100 ha
25 % d'un plein temps	56,3 %	31,1 %	8,2 %	2,2 %	1,3 %
25 % -< 50 % d'un plein temps	17,9 %	17,6 %	8,7 %	3,3 %	1,8 %
50 % -< 75 % d'un plein temps	7,6 %	9,6 %	7,5 %	4,0 %	2,6 %
75 % -< 100 % d'un plein temps	3,2 %	4,6 %	5,8 %	4,5 %	4,0 %
Travaillant à plein temps	14,9 %	37,0 %	69,8 %	85,9 %	90,2 %

Tableau II.6 Temps de travail (mesuré par le taux d'emploi) des chefs d'exploitation dans les exploitations agricoles françaises en fonction de leurs classes de superficie en 2000.

Source : Eurostat.

	[0:5[ha	[5:20[ha	[20:50[ha	[50:100[ha	> 100 ha
25 % d'un plein temps	18,3 %	14,0 %	2,8 %	2,0 %	3,2 %
25 % -< 50 % d'un plein temps	13,6 %	11,7 %	3,0 %	1,4 %	1,3 %
50 % -< 75 % d'un plein temps	10,5 %	12,9 %	4,8 %	2,6 %	1,9 %
75 % -< 100 % d'un plein temps	7,0 %	10,2 %	5,8 %	3,9 %	3,8 %
Travaillant à plein temps	50,7 %	51,2 %	83,6 %	90,1 %	89,8 %

Tableau II.7. Temps de travail (mesuré par le taux d'emploi) des chefs d'exploitation dans les exploitations agricoles néerlandaises en fonction de leurs classes de superficie en 2000.

Source : Eurostat.

	[0:5[ha	[5:20[ha	[20:50[ha	[50:100[ha	> 100 ha
25 % d'un plein temps	30,8 %	14,0 %	3,1 %	1,4 %	1,5 %
25 % -< 50 % d'un plein temps	30,6 %	23,8 %	7,4 %	2,1 %	1,6 %
50 % -< 75 % d'un plein temps	18,4 %	27,6 %	15,0 %	6,1 %	3,5 %
75 % -< 100 % d'un plein temps	4,9 %	11,5 %	10,9 %	5,5 %	4,4 %
Travaillant à plein temps	15,2 %	23,0 %	63,5 %	84,9 %	88,9 %

Tableau II.8. Temps de travail (mesuré par le taux d'emploi) des chefs d'exploitation dans les exploitations agricoles allemandes en fonction de leurs classes de superficie en 2000.

Source : Eurostat.

Le temps de travail disponible est donc lié à la taille des exploitations agricoles, mais pas entièrement déterminé par celle-ci¹⁵. Selon le type de système de production (présence ou non d'ateliers d'élevage, etc.), le type de systèmes d'activités (combinaison ou non de l'agriculture avec des emplois non agricoles, etc.), l'emploi éventuel de main d'œuvre salariée, etc. (Blanchemanche 2000, Mundler et Laurent 2003), le temps disponible sur les exploitations agricoles est très variable, et notamment celui que les agriculteurs peuvent

¹⁵ On peut toutefois remarquer une spécificité néerlandaise à ce niveau : certaines petites exploitations agricoles néerlandaises sont beaucoup plus intensives en travail que leurs homologues françaises ou allemandes de superficie équivalente. Cela renvoie à des productions différentes (horticulture, etc.), mais aussi à des systèmes de production plus intensifs.

consacrer au conseil. Les agriculteurs ne sont pas donc pas égaux devant le temps qu'ils peuvent y investir, et cette question ne se pose pas seulement en termes de quantité de temps disponible, mais en termes de répartition des moments que les agriculteurs peuvent consacrer au conseil.

Par ailleurs, lorsque les services de conseil mettent en jeu des outils ou supports spécifiques (logiciels informatiques, etc.), il faut que l'agriculteur dispose des équipements nécessaires pour y accéder (ordinateurs, fax, systèmes de communication, etc.). Il est difficile de mesurer l'accès à un outil informatique ou son utilisation par les agriculteurs, car il peut avoir lieu dans ou hors de l'exploitation agricole, et peut avoir ou non une finalité professionnelle. Cependant, les statistiques européennes montrent que l'accès aux équipements informatiques et aux connexions Internet n'est pas disponible pour tous les ménages dans les zones à faible densité de population, et qu'il existe à ce niveau des différences entre les populations (*cf.* tableau II.9).

	Proportion de ménages ayant accès à un ordinateur personnel	Proportion de ménages ayant accès à une connexion Internet
France	43 %	26 %
Allemagne	67 %	59 %
Pays-Bas	73 %	66 %

Tableau II.9. Accès des ménages à un ordinateur et à Internet dans les zones à faible densité de population en France, aux Pays-Bas et en Allemagne.

Source : Eurostat.

D'autre part, le conseil technique met souvent en jeu à la fois des connaissances scientifiques (agronomiques, zootechniques, pédoclimatiques, etc.) et des connaissances relatives à des technologies récentes de production agricole. L'accès au conseil peut donc aussi dépendre des niveaux de formation des agriculteurs. Il est très délicat d'établir un lien entre le niveau de formation initiale des agriculteurs et leurs possibilités d'accès au conseil. Cependant, on peut noter que les recensements agricoles dans les différents pays témoignent des fortes hétérogénéités entre les niveaux de formation des agriculteurs, ainsi que d'un lien entre la structure des exploitations agricoles et le niveau de formation des agriculteurs (*cf.* tableaux II.10, II.11 et II.12).

	[0:2[[2:4[[4:8[[8:16[[16:40[[40:100[>100
Formation élémentaire	5,1 %	6,5 %	7,6 %	10,1 %	14,8 %	14,2 %	9,0 %
Formation pratique uniquement	88,4 %	85,0 %	78,8 %	69,0 %	46,6 %	27,2 %	22,5 %
Formation complète	6,5 %	8,5 %	13,6 %	20,9 %	38,5 %	58,6 %	68,5 %

Tableau II.10 Niveau de formation des chefs d'exploitations agricoles en fonction des classes de dimension économique des exploitations agricoles en France.

Source : Eurostat.

	[2:4[[4:8[[8:16[[16:40[[40:100[>100
Formation élémentaire	35,1 %	33,9 %	39,6 %	49,8 %	65,5 %	58,1 %
Formation pratique uniquement	61,4 %	63,1 %	57,3 %	46,1 %	29,2 %	37,2 %
Formation complète	3,5 %	2,9 %	3,1 %	4,1 %	5,3 %	4,7 %

Tableau II.11 Niveau de formation des chefs d'exploitations agricoles en fonction des classes de dimension économique des exploitations agricoles aux Pays-Bas.

Source : Eurostat.

	[0:2[[2:4[[4:8[[8:16[[16:40[[40:100[>100
Formation élémentaire	17,0 %	18,0 %	19,0 %	21,9 %	25,3 %	19,9 %	12,7 %
Formation pratique uniquement	72,0 %	69,6 %	63,8 %	53,9 %	32,4 %	14,0 %	8,5 %
Formation complète	11,0 %	12,4 %	17,2 %	24,2 %	42,3 %	66,0 %	78,8 %

Tableau II.12 Niveau de formation des chefs d'exploitations agricoles en fonction des classes de dimension économique des exploitations agricoles en Allemagne.

Source : Eurostat.

Au final, les conditions nécessaires à l'engagement de l'agriculteur dans le conseil peuvent donc être matérielles ou immatérielles. Mais ne peuvent-elles pas être également sociales, et relatives aux liens qui unissent ou non bénéficiaires et prestataires de conseil ? Par exemple, dans le cas du conseil fourni aux agriculteurs du département de l'Ain, les différences constatées entre groupes d'agriculteurs sont-elles uniquement le fait d'usage et de besoins différents des agriculteurs, ou sont-elles les conséquences de liens différents entre les agriculteurs et les coopératives ? On peut remarquer que si les exploitations agricoles de petite dimension spécialisées dans la production de céréales sont relativement nombreuses, elles n'ont que peu de poids en terme de marge brute de production (cf. figure II.7). Dès lors, le fait que le conseil est plus limité pour les exploitations de petite dimension n'est-il pas la conséquence d'une logique, de choix des coopératives agricoles ?

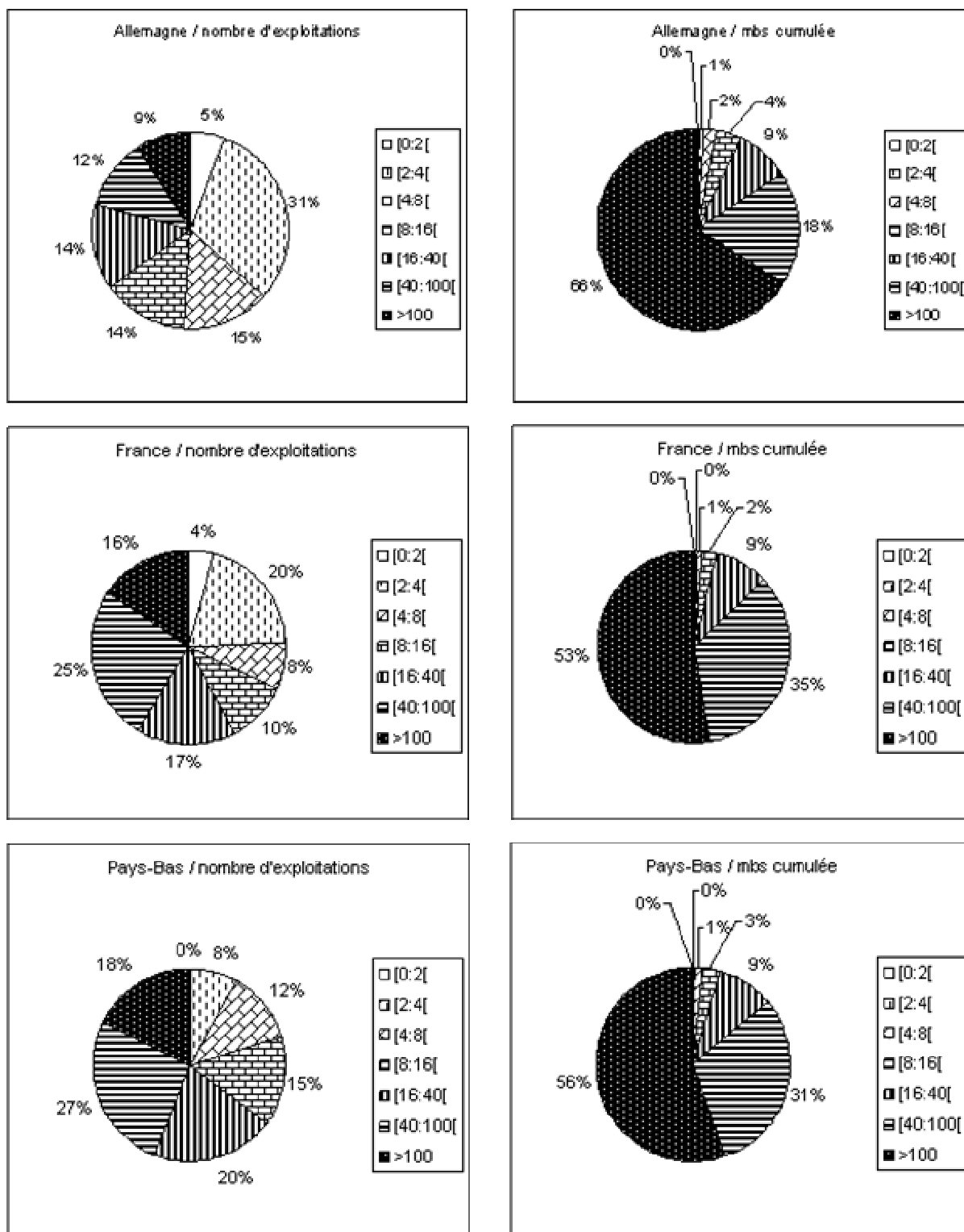


Figure II.7 Répartition du nombre total des exploitations agricoles spécialisées en grande culture (graphes de gauche) et de la marge brute totale standard cumulée de ces exploitations (graphes de droite) selon les classes de dimension économique, respectivement – de haut en bas – en Allemagne, en France, et aux Pays-Bas en 2000.

Source : Eurostat.

La confrontation d'enquêtes qualitatives permettant de mieux comprendre l'usage quotidien du conseil technique par les agriculteurs et de description statistiques des exploitations agricoles permet donc de montrer que les enjeux associés à l'accès au conseil pour une diversité d'exploitations agricoles ne peuvent être réduits à des problèmes de coûts et de bénéfices pour les agriculteurs.

Conclusion

Fondée le plus souvent sur des considérations d'efficience, la privatisation du conseil technique est un mouvement majeur dans l'évolution des systèmes de connaissances agricoles dans les pays européens. Le point de départ de mon travail de recherche est un questionnement sur la cohérence de ce processus de privatisation vis-à-vis de politiques agricoles et rurales en Europe. Ce questionnement est né de premiers retours d'expériences de privatisations de dispositifs de conseil qui ont soulevé de nouvelles questions, telles que celle de son impact d'une part sur les inégalités entre agriculteurs pour l'accès aux connaissances, et d'autre part sur les modes d'organisations collectifs pour la production de connaissances. Cependant, ces questions ont fait l'objet de très peu de travaux de recherche.

Il apparaît d'autant plus nécessaire de les traiter que l'on observe un renouvellement des enjeux associés au conseil dans le contexte des agricultures européennes. Ces enjeux concernent en premier lieu les agriculteurs. Les investissements dans le conseil n'ont plus seulement un impact sur les inégalités de revenus des exploitations agricoles en contribuant éventuellement à des gains différenciés de productivité entre groupes d'exploitations agricoles. Ils influencent désormais également la capacité des exploitations agricoles à avoir accès à des marchés dans lesquels des normes réglementaires jouent un rôle croissant. A partir de l'exemple du projet de loi européenne relatif à DON, on voit comment les agriculteurs peuvent avoir besoin de connaissances nouvelles face aux problèmes techniques posés par les normes, et plus précisément avoir besoin de conseil technique. Par ailleurs, l'analyse du recours « au quotidien » au conseil par les agriculteurs montre que celui-ci requiert des formes d'engagement qui dépassent largement les seules considérations financières, notamment liées à l'importance des relations avec les conseillers pour la réalisation et l'évaluation du conseil. Face à ces formes d'engagement spécifiques que nécessite le conseil, différents groupes d'agriculteurs, dont le maintien renvoie aux nouvelles contradictions au sein des agricultures européennes, ne sont pas égaux. Le questionnement des conséquences de la privatisation du conseil est donc également un enjeu vis-à-vis des politiques agricoles. En effet, en ayant

potentiellement des effets sur la dynamique structurelle des agricultures européennes et sur la diversité des exploitations agricoles qui les composent, cette privatisation pourrait impacter des politiques rurales répondant à des enjeux territoriaux, et pour lesquelles cette diversité est importante.

Il s'agit donc ici de s'interroger sur la cohérence de la privatisation par rapport à des politiques agricoles et rurales fondées sur la reconnaissance de la multifonctionnalité de l'agriculture, sur sa capacité à réguler de nouvelles contradictions nées de la confrontation d'enjeux sectoriels et territoriaux. Pour cela, il est nécessaire de comprendre à quels changements renvoie la privatisation dans les mécanismes de production, d'accumulation et de répartition des connaissances dans les agricultures européennes. Ces problèmes sont donc autant de défis pour la construction d'un cadre théorique, ainsi que pour le choix d'objets de recherche et la mise en œuvre d'une méthodologie de travail.

Deuxième partie

**Construction d'un cadre théorique et
méthodologique pour une analyse
institutionnelle de la dynamique des
dispositifs de conseil technique agricole**

Il faut donc maintenant construire un cadre théorique adéquat pour analyser les recompositions des dispositifs de conseil technique, et notamment les conséquences du mouvement de privatisation dans le contexte des agricultures européennes. Pour cela, il est nécessaire de pouvoir tenir compte de quelques caractéristiques fondamentales des dispositifs de conseil afin d'analyser les conséquences de la privatisation dans toutes ses dimensions.

(i) En premier lieu, il apparaît que le conseil occupe une place singulière dans l'appui technique aux agriculteurs. Des analyses empiriques portant sur les interactions entre agriculteurs et conseillers montrent que l'on ne peut limiter le conseil à un simple transfert ou échange d'informations. Il a pour vocation une production de connaissances, pour laquelle les relations interpersonnelles entre le conseiller et l'agriculteur jouent un rôle primordial. Pour saisir cette particularité du conseil, il sera dans un premier temps nécessaire d'interroger les théories économiques sur la façon dont elles prennent en charge la différence entre informations et connaissances en termes de modalités de production, d'accumulation et de répartition (section 1 du chapitre 3). Il apparaîtra alors que les concepts de « *relation de service* » et de « *rapport social de service* » possèdent une forte valeur heuristique pour décrire le conseil agricole comme activité participant à la coproduction de connaissances dans le secteur agricole (section 2 du chapitre 3).

(ii) Le deuxième aspect fondamental à prendre en compte est le fait que la privatisation du conseil n'est pas seulement affaire de coûts pour les agriculteurs. Elle ne peut être limitée à un problème financier ou micro-économique. Elle participe d'une vision plus globale de la forme que doit prendre le développement de l'agriculture, du rôle que doivent y jouer des organisations collectives, et de la place qui est accordée aux différents groupes d'agriculteurs, notamment pour l'accès aux connaissances. Il apparaît alors indispensable d'ancrer l'analyse dans une perspective historique pour comprendre précisément ce que la privatisation a remis ou non en cause au sein de dispositifs institutionnels source de soutien technique pour les agriculteurs (section 3 du chapitre 3). A cet effet, les théories économiques réduisant les institutions à un rôle de maximisation d'efficacité des marchés semblent peu pertinentes. Cela invite plutôt à inscrire l'analyse dans l'institutionnalisme historique – et notamment la Théorie de la Régulation – afin de pouvoir éclairer les significations sociales de recompositions institutionnelles du conseil, et les modalités selon lesquelles jouent des rapports de force dans ces recompositions.

(iii) Enfin, pour comprendre pleinement l'impact de la privatisation du conseil, il est nécessaire de s'interroger sur ses conséquences techniques, à savoir sur les façons dont elle affecte à plus long terme la capacité du conseil à produire et accumuler des connaissances pertinentes pour le développement du secteur agricole. En effet, certains auteurs ont eu l'intuition de conséquences négatives de la privatisation sur l'organisation collective du conseil et sur son insertion dans le Système de Connaissances Agricoles (SCA), par exemple aux Pays-Bas (Leeuwis 2000). Pour tester de telles intuitions du point de vue des sciences économiques, il est important de se doter d'outils permettant de comprendre l'organisation productive d'une activité immatérielle telle que le conseil agricole. A cet effet, je m'appuierai sur des outils proposés par l'Economie des Services et la Théorie Evolutionniste.

Dans le chapitre 3, il s'agit donc de montrer comment la construction d'un cadre théorique original permet de prendre en charge les particularités du conseil technique et de sa dynamique en les transformant en objets de recherche. Ces objets de recherche ont ensuite guidé la construction d'une méthodologie (présentée dans le chapitre 4) fondée sur une démarche historique, comparative et impliquant deux niveaux d'analyse, un niveau national et un niveau régional.

Chapitre 3. Une analyse institutionnelle des dispositifs de conseil technique

La privatisation du conseil technique agricole n'a pas seulement eu un impact sur les modalités de son financement. Elle a également eu des conséquences techniques et institutionnelles sur la dynamique des dispositifs de conseil, dont il faut pouvoir rendre compte. Mais pour analyser ainsi les transformations au sein des dispositifs de conseil induites par la privatisation, il est au préalable nécessaire de trouver un registre adéquat de représentation du conseil comme ressource et comme activité.

1. Le conseil technique permet la coproduction de connaissances.

L'appui technique aux agriculteurs s'effectue selon une très grande diversité de modalités. En premier lieu, il faut distinguer « *informations* » et « *connaissances* » pour proposer une définition fonctionnelle du conseil. Empiriquement, on voit en effet que le conseil diffère d'autres formes d'appui technique en ce qu'il n'est pas un transfert de données ou d'informations, mais une production de connaissances. Et c'est précisément pour cette raison que l'accès au conseil est aujourd'hui un enjeu important pour les agriculteurs. Ceux-ci ont désormais à faire face à des situations d'incertitude¹ qui nécessitent la création de connaissances adaptées aux contextes singuliers de leurs exploitations.

Cependant, les théories économiques prennent en compte la distinction entre informations et connaissances de façons différentes, et ces différences se répercutent directement sur les représentations la contribution du conseil à la production, l'accumulation et la répartition des informations ou des connaissances.

1.1. Données, informations, connaissances et conseil technique agricole.

Dans le cas du secteur agricole, Wolf et al. (2001, p.123) ont proposé une formalisation de la différence entre données, informations et connaissances, qui permet d'ouvrir la discussion sur cette question. Ils définissent les informations comme « *des inputs qui induisent une réduction d'incertitude pour le décideur* ». Se fondant sur les travaux de Boehlje (1998), les auteurs conceptualisent l'information à travers ses relations avec les données et les connaissances :

- *les informations ont pour caractéristiques d'une part d'être spécifiques d'un contexte, et d'autre part d'être vouées à la décision ;*
- *les données sont très spécifiques d'un contexte, mais doivent être interprétées à travers un travail analytique pour soutenir une décision ;*
- *les connaissances sont des théories, des formulations générales et scientifiques, qui s'affranchissent d'un contexte. Les connaissances peuvent soutenir les décisions en suggérant des mécanismes analytiques à travers lesquels il est possible d'évaluer les données disponibles.*

Les auteurs associent à cette formalisation de la distinction entre informations / données / connaissances des mécanismes incrémentaux de production de l'information (cf. encadré III.1) : c'est l'application de modèles d'analyse issus de théories ou connaissances à des données qui permettent une production d'informations. Cette modélisation a été développée et testée empiriquement dans le cas des informations économiques (portant notamment sur la formation des prix) dans le secteur agricole. Elle concorde partiellement avec la proposition de Du Tertre (2006) qui a souligné l'importance de la distinction entre données, informations, et connaissances pour caractériser le produit des services immatériels tels que le conseil.

¹ Par exemple, celle relative au cas de la norme réglementaire européenne relative à la mycotoxine DON présenté dans la section 2 du chapitre 2.

Encadré III.1 Information, données et connaissances en agriculture selon Wolf et al. (2001)

L'article « *Between data and decision: the organization of economic information systems* » rédigé par Wolf, Zilbermann et Just dans la revue *Research Policy* propose une distinction entre information, données et connaissances au sein du secteur agricole. Cet article traite des informations à caractère économique (prix, etc.).

Comme représenté dans la figure III.1, dans ce cadre d'analyse, l'information est alors le résultat de la combinaison de données (observations empiriques, etc.) et de connaissances (théories) à travers un processus analytique. L'information résultante peut être directement appliquée pour l'allocation des ressources, ou être intégrée dans un nouveau cycle pour aboutir à une nouvelle information.

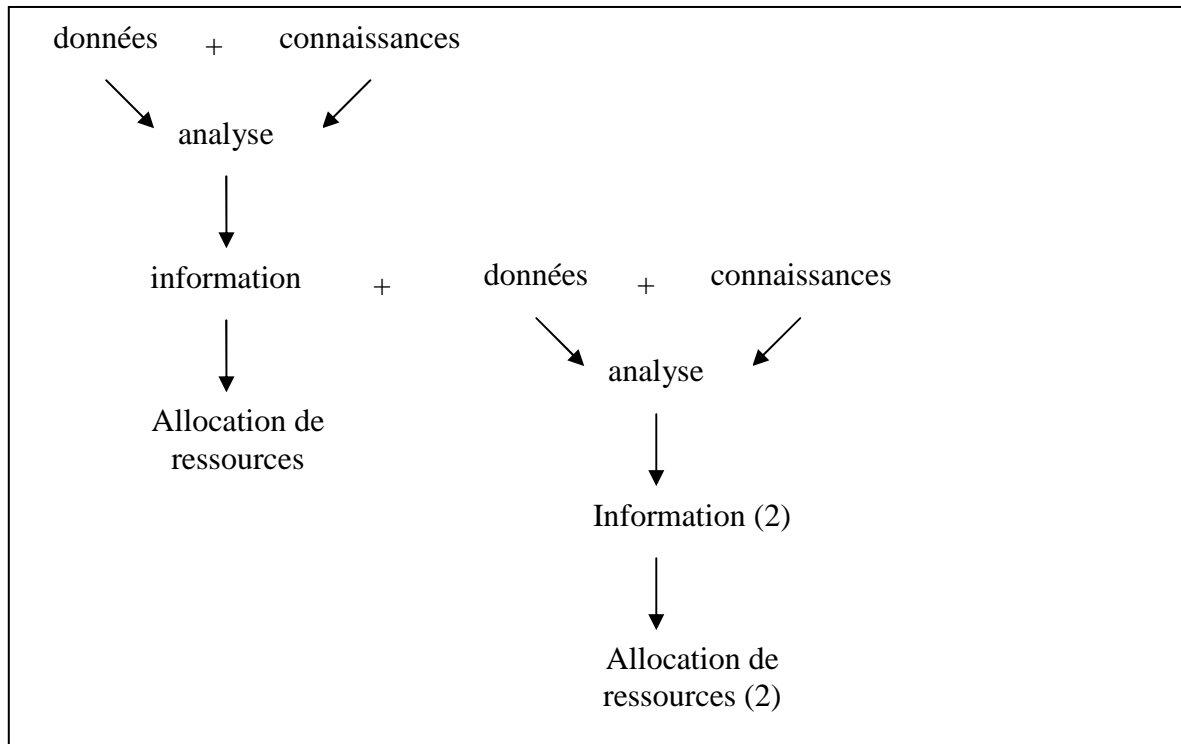


Figure III.1 : Modèle de génération de l'information en agriculture selon Wolf et al. (2001)

Source : Wolf et al. (2001)

Je m'appuie sur ces propositions pour retenir dans le cas de l'appui technique et du conseil, les trois définitions suivantes :

- les données sont la description codifiée de l'analyse d'une situation. Les données ne sont pas en tant que telles porteuses de sens permettant la décision. C'est l'application de modèles à ces données, ou la connaissance empirique de la situation qu'elles décrivent, qui apporte un sens ;
- les informations sont des messages porteurs d'une signification pour les personnes qui les échangent ;

- les connaissances renvoient à des théories ou à des doctrines, c'est-à-dire à la constitution de modèles de représentation réducteurs de la complexité ou de l'incertitude associées à des problèmes. La constitution de ces connaissances et de ces doctrines nécessite donc une accumulation. Dans leurs travaux sur les informations économiques agricoles, Wolf et *al.* (2001) considèrent les connaissances comme exogènes aux activités économiques, et les renvoient au seul champ de la recherche scientifique. Dans le cas des connaissances techniques, une telle réduction n'est pas possible. La construction des connaissances ne peut se limiter à une simple constitution de doctrines scientifiques, c'est-à-dire des représentations théoriques de la réalité validées par l'expérimentation. Il y a également parmi les connaissances techniques les doctrines professionnelles des agriculteurs, qui renvoient à leurs pratiques et à leurs savoir-faire sur les façons de produire, à leurs conceptions des systèmes de production agricoles. Un des objets de travaux de recherche du département Sciences pour l'Action et le Développement (SAD) de l'INRA a ainsi été depuis vingt ans de mettre en évidence ces connaissances d'un point de vue agronomique et zootechnique, à travers l'identification des modèles de décision et des procédures qui sous-tendent les pratiques des agriculteurs dans différents contextes (voir par exemple Capillon et Manichon 1988 ou Aubry et *al.* 1998 pour l'agronomie, etc., et Landais 1986 pour l'élevage, etc.).

Le choix de représenter le conseil comme une production de connaissances et non comme un simple transfert d'informations s'appuie sur des observations empiriques du travail des conseillers agricoles au contact des agriculteurs.

D'une part, l'observation de l'usage « *au quotidien* » du conseil par les agriculteurs indique que le conseil ne se limite pas pour eux à un simple accès à l'information. Par exemple, il serait impossible d'expliquer ainsi les très fortes différences des durées que les agriculteurs consacrent au conseil face à des problèmes identiques (*cf.* section 3 du chapitre 2 et l'illustration à partir des enquêtes effectuées dans l'Ain). Ces différences ne peuvent être réduites à des différences dans des quantités d'informations échangées. Les entretiens réalisés avec des agriculteurs indiquent que le rôle qu'ils attribuent au conseil peut largement dépasser un recueil d'information, et aller jusqu'à une co-construction de la conception de leurs systèmes de production.

D'autre part, en partant du point de vue des conseillers et en se centrant sur la question de leur travail, Cerf et Maxime (2006) ont montré que dans les échanges entre agriculteurs et conseillers, le rôle de ces derniers ne se résume pas à l'émission d'informations apportant la solution à un problème technique. De même, le rôle de l'agriculteur n'est pas seulement de fournir des données ou informations sur son exploitation agricole. Face à des problèmes nouveaux, agriculteurs et conseillers participent ensemble à l'identification du problème et la co-construction d'une solution. Cette démarche participative met en jeu des mécanismes complexes d'apprentissage réciproque.

C'est à partir de ces différents constats empiriques que j'ai choisi de représenter le conseil comme producteur des connaissances. Mais ce choix a de fortes implications théoriques, car représenter le conseil comme une activité économique participant à la création de connaissances pose des questions spécifiques et différentes de celles rencontrées par les théories standards décrivant le conseil comme un simple transfert d'informations. Les difficultés et contraintes relatives aux connaissances sont présentées dans les trois sous-sections suivantes, vis-à-vis des questions de leur production, de leur répartition, et de leur accumulation.

1.2. Production de connaissances techniques et conseil agricole : une co-production à travers des relations entre prestataires et agriculteurs

Le choix d'une représentation du conseil renvoie donc au débat sur la différence entre informations et connaissances comme objets de l'économie (Petit 1998a). Ce débat porte en premier lieu sur la question des modalités spécifiques de production des connaissances par rapport aux informations. Comme le souligne Le Moigne (1998), la connaissance « *doit être considérée comme un processus endogène aux mécanismes économiques qu'il convient de traiter non comme une ressource rare à laquelle il faut accéder, mais comme le résultat d'un processus de production* ». Mais quels sont, dans le cas du conseil technique agricole, les mécanismes spécifiques qui sont au cœur de la production de connaissances ?

Il apparaît qu'une des conséquences premières du passage d'une représentation économique du conseil en termes d'informations vers une représentation en termes de connaissances est de permettre de rendre compte d'une forme d'interdépendance spécifique de l'offre et de la demande en conseil : agriculteurs et conseillers co-produisent des connaissances.

1.2.1. Les travaux standard laissent peu de place aux formes spécifiques d'interdépendance de l'offre et de la demande en conseil

La littérature économique portant sur le conseil technique agricole est relativement restreinte, et elle est pour l'essentiel composée de travaux s'appuyant sur des modèles empruntés à l'économie standard ou standard élargie (économie néo-institutionnelle). Ces travaux représentent le plus souvent le conseil comme transmettant des informations aux agriculteurs. Ils s'inscrivent dans un ensemble de recherches s'attachant à proposer des modèles descriptifs des différentes sources d'informations utilisées par les agriculteurs (Just et *al.* 2002). Dans ces travaux, le degré d'interdépendance de l'offre et de la demande en conseil est faible. Ainsi, des travaux d'inspiration néo-classique proposent des modèles standard appliqués au conseil agricole. Des fonctions maximisatrices de l'utilité y sont construites qui assimilent l'offre et la demande en conseil technique agricole à une offre et une demande en informations indépendantes l'une de l'autre (Dinar et Keynan 1998).

Les modèles les plus complexes conçoivent toutefois une forme d'interdépendance de l'offre et de la demande en conseil technique. Mais celle-ci est séquentielle : la demande de l'agriculteur à la visite $t+1$ dépend du stock d'informations que possède et que lui transmet le conseiller à la visite t . L'augmentation du stock d'informations du conseiller dépend des requêtes de l'agriculteur à l'instant t , qui orientent les recherches d'informations du conseiller entre t et $t+1$ (Frisvold et *al.* 2001), et ainsi de suite.

Les informations échangées par le conseil sont alors assimilables à des biens dont on peut évaluer la consommation (Just et *al.* 2002). Elles en possèdent les caractéristiques qui permettent la représentation de leur échange par la modélisation standard d'échanges marchands. Notamment, elles peuvent circuler indépendamment des agriculteurs et conseillers qui les échangent. Dans ces modèles, le conseil ne produit pas de connaissances : il est vecteur d'informations produites de façon exogène (par la recherche scientifique, les industries développant de nouvelles technologies, etc.), qui sont relatives aux différentes productions ou techniques agricoles (Frisvold et *al.* 2001). De façon schématique, la contribution du conseil peut renvoyer dans ces modèles à la notion de canal dans la métaphore

présentant les informations en termes de « code » et de « canal » formalisée en 1948 par le mathématicien Shannon².

Dans les approches standard élargies, par exemple néo-institutionnelles, l'angle d'analyse est différent : il s'agit de mesurer la contribution du conseil agricole à la réduction des coûts de transaction liés à l'acquisition d'informations par les agriculteurs (Holloway et Ehui 2001). Mais dans ces modèles comme dans les précédents, il apparaît d'une part que leur champ d'application est limité à certains types d'informations (celles intimement liées à la mise en œuvre de technologies matérielles) voire sujet à controverses (Hanson et Just 2001, *cf.* annexe 3.1), et d'autre part que l'offre et la demande en informations techniques sont pensées pour essentiellement comme indépendantes.

Passer à une représentation du conseil comme produisant des connaissances implique de rendre compte de l'interdépendance de l'offre et de la demande dans le processus même de production du conseil. Ceci est lié à la diversité des formes de connaissances que met en jeu le conseil.

1.2.2. Pluralité des formes de connaissances : une revue théorique

Les connaissances sont en effet caractérisées par une très grande diversité, qui peut être abordée sous de nombreux angles, selon leurs usages, leurs propriétés, leurs finalités, etc. (Simon 1999). Par rapport aux questions associées à l'échange d'informations, un passage vers une représentation du conseil comme produisant des connaissances apporte deux difficultés nouvelles liées en partie à la diversité des formes de connaissances. Cette diversité peut être décrite selon deux axes : (i) celui opposant connaissances tacites et codifiées d'une part, et (ii) celui distinguant connaissances individuelles ou sociales d'autre part (Nonaka et Takeuchi 1995, Cohendet et Llerena 1999).

(i) Une des propriétés fondamentales des connaissances est qu'une partie d'entre elles existe sous forme tacite (non codifiable), en ce sens qu'elles ne peuvent être réduites à un signal, qu'elles sont difficiles à exprimer. L'importance des connaissances tacites et des rapports

² Le théorème fondamental de Shannon énonce que « *l'on peut trouver un système de codage – autrement dit un mode artificiel de présentation de l'information qu'exprime un message à transmettre d'un émetteur à un récepteur – tel que, quelles que soient les contraintes propres au canal de transmission, la fréquence d'erreur de la transmission soit inférieure à une valeur arbitrairement petite.* » (Shannon 1948, p. 115).

qu'elles entretiennent avec les connaissances codifiées est reconnue depuis le travail fondateur de Polanyi (1966). Ces connaissances tacites peuvent difficilement circuler indépendamment des personnes qui les possèdent. Elles existent même dans les secteurs de production en apparence les plus formalisés et les plus standardisés, comme l'ont montré Mac Kenzie et Spinardi (1995) au sujet de la fabrication des armes nucléaires³. Dans le secteur agricole, elles sont également très présentes (Allaire et Wolf 2002). Il est possible d'illustrer l'importance des connaissances tacites dans le conseil à partir du cas de la norme relative à la mycotoxine DON. Celui-ci met en jeu des connaissances codifiées (par exemple, les caractéristiques technologiques de produits, telles que la durée du cycle d'une variété de blé dans des conditions climatiques données, etc.), mais aussi des connaissances tacites (par exemple, les savoirs de l'agriculteur sur les propriétés physico-chimiques et structurelles des sols des parcelles d'une exploitation et sur l'histoire de ces parcelles).

(ii) D'autre part, les connaissances ne peuvent pas être pensées exclusivement au niveau individuel : *« au sein d'une organisation donnée, l'une des difficultés est de veiller en permanence à ce que les connaissances individuelles puissent se transformer en connaissances partagées (ou connaissances sociales) et réciproquement »* (Cohendet et Llerena 1999, p. 218). Ce constat est bâti sur des représentations des firmes au sein desquelles sont observées des solutions pour *« assurer un transfert continu et efficace des connaissances collectives vers les connaissances individuelles, et réciproquement »* (Cohendet et Llerena 1999, p. 218). Il semble pouvoir être transposé au cas des organismes de conseil, dont l'activité navigue par essence entre les connaissances individuelles de différents agriculteurs et conseillers, et la construction de connaissances collectives et partagées.

Par rapport aux informations, les connaissances sont donc marquées par deux tensions fondamentales – entre connaissances codifiées et tacites d'une part, et entre connaissances individuelles et collectives d'autre part. A partir de ces deux tensions, différents travaux se sont attachés à proposer des typologies des différentes formes de connaissances (Spender et Grant 1996, Lündvall et Johnson 1994, Blacker 1995) dont Cohendet et Llerena (1999) ont proposé une synthèse (*cf.* encadré III.2).

³ Mac Kenzie et Spinardi ont démontré que, dans le domaine des armes nucléaires, les connaissances tacites sont si importantes qu'il suffirait d'une coupure d'une génération pour oublier un grand nombre de procédures : il est donc possible de *« désinventer la bombe »*.

Encadré III.2. Typologies des formes de connaissances (inspiré de Cohendet et Llerena 1999).

Cohendet et Llerena (1999) proposent de distinguer quatre formes de connaissances, en fonction de deux axes : un premier axe permettant la distinction entre connaissances tacites et codifiées et un deuxième axe permettant la distinction entre connaissances individuelles et sociales (cf. tableau III.1). La synthèse qu'ils proposent s'appuie sur une lecture de travaux sur l'économie des connaissances du milieu des années 1990, et notamment ceux de Spender (1996), de Blacker (1995) ainsi que de Lündvall et Johnson (1994).

Ils distinguent quatre formes de connaissances (Cohendet et Llerena, pp. 219-220).

- « *La connaissance objectivée (arithmétique, logique, loi de la physique, etc.) est explicite, codifiable, transmissible sans biais à travers le langage. Cette connaissance évolue sans cesse à travers les progrès de la science, peut être apprise dans les universités, et sert de plate forme pour analyser de nouveaux phénomènes empiriques. Dans la typologie de Blacker, cette catégorie correspond à la notion de « connaissance encodée ». Dans la typologie de Lündvall et Johnson, la connaissance objectivée correspond essentiellement au « know-why » qui renvoie au savoir scientifique.*

- *La connaissance collective (routines, règles de conduite, etc.) est une forme de connaissance partagée entre agents, de nature principalement tacite, qui guide l'action individuelle aussi bien que collective, les représentations individuelles, et la communication au sein de l'organisation. Cette forme de connaissance est créée sous forme de conventions à travers l'usage collectif du langage et de l'action. Blacker distingue à ce niveau deux catégories spécifiques de connaissances : les connaissances « incorporées » qui résident dans les routines, et les connaissances « enculturées » qui résultent du processus d'acquisition d'une compréhension partagée. Si l'on se réfère à la typologie de Lündvall et Johnson, il n'y a pas ici de correspondance très claire parce que leur conception de know-how se rapporte essentiellement à des individus. Mais c'est certainement à cette catégorie que l'on peut rattacher leur notion de « know-who » qui renvoie aux relations sociales spécifiques et sélectives. En particulier, dans une routine collective, un agent particulier « knows who knows what et can do that ».*

- *La connaissance consciente est constituée du savoir formel possédé par un individu donné. Cette connaissance est celle détenue par des professionnels (médecins, chimistes, économistes, etc.) qui connaissent les manières d'agir et d'utiliser les méthodes formelles de leur profession et sont habilités à le faire. Blacker fait référence à ce type de connaissances comme une connaissance « gravée dans la mémoire (embrained) » qui est constituée de savoir-faire conceptuels et de capacités cognitives. Chez Lündvall et Johnson, ce type de connaissances peut s'assimiler au « know-what ».*

- *La connaissance automatique est le savoir personnel et non conscient qui permet à l'individu de comprendre et de développer la connaissance explicite. Ce type de connaissance s'apparente à la notion de connaissance tacite développée par Polanyi. Cette forme s'améliore avec l'apprentissage. Dans la typologie de Lündvall et Johnson, cette forme de connaissance correspond au « know how ».*

Connaissance	Individuelle	Sociale
Codifiée	Consciente (Spender) Gravée dans la mémoire (Blacker) Know-what (Lundvall-Johnson)	Objectivée (Spender) Encodée (Blacker) Know-why (Lundvall-Johnson)
Tacite	Automatique (Spender) Incorporée (Blacker) Know-how (Lundvall-Johnson)	Collective (Spender) Encastrée/Enculturée (Blacker) Know-who (Lundvall-Johnson)

Tableau III.1. Tableau synthétique de trois typologies des formes de connaissances

Source : Cohendet et Llerena 1999, p. 220.

A cette diversité des formes de connaissances est attachée une diversité de modalités de production. Par exemple, pour les connaissances scientifiques (et notamment pour celles relatives à l'agriculture telles que l'agronomie ou la zootechnie), les processus de production sont d'une part l'expérimentation et les formes standardisées de validation par la corroboration aux faits et la confrontation avec des données issues du « terrain » (et avec des modèles réducteurs de la réalité de ces terrains), et d'autre part l'échange au sein de champs disciplinaires constitués (systèmes des revues, etc.). Pour les savoir-faire, la production de connaissances nouvelles pour la mise en pratique met en jeu des processus différents et complexe. Ceci est notamment lié au fait qu'une partie des connaissances alors en jeu sont tacites (Nonaka 1994).

1.2.3 Pluralité des formes de connaissances : implications pour le conseil technique agricole

Il ne s'agit pas ici d'entrer pleinement dans les débats théoriques complexes portant sur la caractérisation de la diversité des connaissances et de leurs modes de productions. Mais ces débats mettent en lumière la nécessité de rendre compte du fait que le conseil mobilise différents types de connaissances.

En effet, ayant pour objectif d'accompagner un changement dans la conception et la gestion de la conduite des productions agricoles, il a une finalité de production de savoir-faire portant sur les pratiques des agriculteurs. La construction de ces savoir-faire nouveaux résulte de l'échange entre conseiller et agriculteur. Tous deux apportent dans cet échange – dans des proportions variables – des connaissances portant sur les pratiques et les savoir-faire, mais aussi des connaissances scientifiques.

Ainsi, dans le cas de la gestion technique du problème de la contamination des céréales par la mycotoxine DON, différentes formes de connaissances sont en jeu :

- des connaissances scientifiques, portant non seulement sur la maladie fongique – la *fusariose* – affectant les céréales, sur les modalités selon lesquelles différentes souches de champignons *fusarium* produisent la toxine DON, sur les facteurs qui favorisent cette production, mais aussi sur le fonctionnement biologique et agronomique d'une parcelle de céréales, sur les cycles des variétés de blé dans des conditions climatiques

données (date de floraison⁴ et de fructification prévues selon la variété et les conditions climatiques), etc. ;

- des connaissances ayant trait aux savoirs et aux savoir-faire portant sur les pratiques et les contextes des exploitations agricoles, qui concernent par exemple les micro-variations intra- ou interparcellaires (en quelques mètres, la qualité physico chimique, la structure d'un sol peuvent varier) ou l'histoire de la parcelle (quelles espèces ou variétés ont été cultivées sur cette parcelle dans les années précédentes, selon quelles pratiques, et avec quels résultats), etc.

Dans une situation telle que celle relative à DON, le conseil contribue au renouvellement des connaissances qu'ont les agriculteurs de leurs façons de produire, par l'apport de différents types de connaissances : des connaissances scientifiques et des savoir-faire. En conséquence, les modalités de production de connaissances par le conseil sont marquées (i) par l'importance de l'établissement de relations entre agriculteurs et conseillers, notamment car sont mises en jeu des connaissances codifiées, mais aussi tacites ; (ii) par une dimension collective.

(i) Le conseil technique mobilise des connaissances codifiées et tacites. De ce fait, il met en jeu des mécanismes complexes de production de connaissances, voire contradictoires. En s'inspirant de Nonaka (1994), il est possible d'identifier quatre modalités de construction de connaissances entre agriculteurs et conseillers, selon la façon dont se combinent les connaissances mobilisées par chacun (cf. tableau III.2).

Forme de connaissances de l'agriculteur / Forme de connaissances du conseiller	Codifiée	Tacite
Codifiée	(A) <u>Combinaison</u> : transfert de bases explicites de données ou d'informations	(B) <u>Internalisation</u> : contextualisation de nouvelles connaissances au sein de savoir-faire tacites
Tacite	(C) <u>Externalisation</u> : capture et codification de connaissances tacites	(D) <u>Socialisation</u> : création d'interactions sociales pour la production de connaissances

Tableau III.2: Modalités de construction des connaissances entre agriculteurs et conseillers selon la forme des connaissances détenue par chacun

Source : inspiré de Nonaka (1994).

⁴ La floraison est un stade déterminant pour la contamination future des grains de céréales par la toxine DON : c'est le stade auquel la vigilance sur une éventuelle affection du champ de céréales par la fusariose doit être maximale.

Cette grille d'analyse permet de mieux saisir le lien étroit qui existe entre d'une part les formes des connaissances combinées par le conseil pour la construction de nouvelles connaissances, et d'autre part le type d'activités nécessaires à cette construction.

Si la production de connaissances nouvelles ne met en jeu que des connaissances codifiées (situation (A) dans le tableau), une combinaison de descriptions explicites (sous forme écrite par exemple) est suffisante pour soutenir cette construction. Mais au vu des situations que met en jeu le conseil, un tel cas de figure est peu fréquent.

Si les échanges mettent essentiellement en jeu des connaissances tacites (D), ce qui peut être le cas lorsque sont concernées des connaissances qui ont une finalité de mise en pratique, les relations qui s'établissent entre individus prennent une importance primordiale. Certains auteurs considèrent même que l'analyse de la production de connaissances est alors indissociable de celle de ces relations (Di Biaggio 2001), voire énoncent un principe de non séparabilité entre connaissances et relations entre individus (Hatchuell 1999). Ceci est cohérent avec le fait que dans leur évaluation du conseil, les agriculteurs interrogés dans le département de l'Ain placent au cœur de l'efficacité du conseil précisément la qualité de leurs relations avec les conseillers (*cf.* section 3 du chapitre 2). De façon plus générale, l'importance des relations de confiance dans les réseaux de conseil a été soulignée dans différents secteurs de conseil (Sauviat 1994).

Si différentes formes de connaissances sont en jeu (situations (B) et (C)), les processus de production des connaissances nouvelles sont plus complexes, et mettent en jeu deux mécanismes à priori contradictoires. Tout d'abord, lorsqu'elle nécessite d'intégrer de nouvelles connaissances codifiées (par exemple sur des techniques de production) à des connaissances entièrement ou partiellement tacites (B), la production de connaissances nouvelles nécessite un effort de contextualisation (Le Moigne 1998). C'est précisément à travers cet effort que van den Ban (1984) définissait le rôle du conseil technique agricole. Reprenons l'exemple des problèmes posés aux agriculteurs par la contamination du blé par DON. Une des solutions partielles à ce problème est d'enfouir les résidus de maïs récolté lorsqu'il précède un semi de céréale sur la même parcelle⁵. Mais il ne suffit pas de dire aux

⁵ Dans de nombreuses régions, le blé ou le maïs sont semés dans des champs sur lesquels a été cultivé du maïs l'année précédente. Après la récolte par une moissonneuse-batteuse d'une culture telle que le maïs, il reste sur la surface du champ des résidus (essentiellement les tiges et feuilles de maïs). Ces résidus peuvent constituer durant

agriculteurs : « *Enfouissez les résidus de maïs avant de semer le blé ou le maïs* ». En effet, le choix de ne pas laisser les résidus du maïs à la surface du champ peut modifier beaucoup de paramètres pour l'implantation de la culture suivante : contenu minéral et organique du sol, risques d'érosion, etc. Aider l'agriculteur à adopter une nouvelle pratique implique donc d'intégrer les conséquences de ce choix dans la conception partiellement tacite de l'agriculteur du fonctionnement agronomique de ses cultures, en tenant compte du contexte de son exploitation. A l'opposé, lorsque l'objectif est une production de connaissances codifiées à partir de connaissances tacites (C), deux mécanismes sont nécessaires : un « *processus de conversion d'une connaissance en un message, qui peut être ensuite manipulé comme de l'information* » (Foray et Cowan 1998, p.303), et un processus de validation des connaissances. Dans le cas du conseil technique, cela renvoie à la valorisation par les conseillers de retours d'expériences glanées auprès d'agriculteurs. Pour faire fructifier des essais concluants chez un agriculteur, il faut non seulement pouvoir formaliser le changement effectué par rapport à une doctrine de production, mais également s'assurer de la validité du résultat de l'essai dans d'autres contextes. Dès lors que le conseil met en jeu des connaissances qui contiennent une dimension tacite, il faut donc prendre en considération la contradiction apparente entre codification et contextualisation dans la production de connaissances nouvelles.

(ii) Cette mise en évidence, dans le conseil agricole, de connaissances codifiées et tacites nous conduit à souligner également la coexistence de connaissances individuelles et collectives. En effet, cette description fait également apparaître le conseil comme mettant en jeu des connaissances qui dépassent le seul cadre individuel de chaque exploitation. Le conseil est un aller et retour permanent entre des connaissances individuelles et des connaissances plus largement partagées, validées et accumulées collectivement. On retrouve donc dans le conseil agricole les différents types de connaissances que la littérature théorique avait permis de distinguer : connaissances tacites et codifiées d'une part, connaissances individuelles et collectives d'autres part.

Au final, les conseillers techniques sont des passeurs de frontière entre des formes de connaissances ne répondant pas aux mêmes processus de production et d'accumulation.

la période précédant l'implantation du blé un milieu favorable au développement de champignons fusariens, et contribuer à l'affection de la culture du blé par la fusariose, pouvant déboucher sur une contamination des grains de blé par la mycotoxine DON.

L'activité de conseil est marquée par un processus dialectique entre, d'un côté, la nécessité d'accompagner les bénéficiaires du conseil dans la contextualisation de nouvelles connaissances, et de l'autre, un mouvement de capitalisation de connaissances permis par la mise en œuvre d'une codification et d'une validation : « *la complexité croissante des problèmes à identifier et à analyser, la spécialisation et l'intégration exigées éloignent constamment le conseil de la standardisation du service qu'il rend ; [...] mais, à l'inverse, la rationalisation des processus et la formalisation des méthodes rapprochent constamment une partie de l'activité des cabinets de la standardisation non pas de leur service mais de certaines étapes du processus.* » (Gadrey 1994a, p.36).

Cette dialectique se retrouve dans la séparation des services de conseil technique en deux types d'activités :

- le travail de *back-office*⁶ qui se déroule hors de la présence du bénéficiaire et qui permet de capitaliser des connaissances et de standardiser l'offre de services. Il comprend notamment des activités d'accumulation de références techniques par les organismes de conseil technique (veille technologique, construction et utilisation de base de données, expérimentation et activités de R&D) ;
- le travail de *front-office*⁷ qui s'effectue en présence du client, et qui permet la co-construction de la demande et/ou la coproduction de la réponse. Dans le cas du conseil technique, les activités de *front-office* correspondent à l'établissement des relations entre un conseiller et un agriculteur.

Au final, il est donc possible de représenter le conseil comme une activité économique vouée à la construction de connaissances, et marquée par une forte interdépendance de l'offre et de la demande. Dans cette représentation, il apparaît nécessaire de tenir compte d'une part du fait que la construction de connaissances met en jeu une co-production qui se cristallise dans la relation entre agriculteurs et conseillers, et d'autre part du constat qu'une accumulation de connaissances collectives de différentes formes (scientifiques et pratiques) est nécessaire au développement de l'activité de conseil technique agricole.

⁶ Le « *back-office* » est donc du travail en dehors du « face à face ».

⁷ Les anglo-saxons parlent aussi de *first-line extension*. Le *front-office* est donc du travail face à face.

1.3. Accumulation des connaissances techniques et conseil agricole : l'importance de procédures et de modes d'organisation collectifs

Pour analyser la dynamique du conseil, il est donc nécessaire de pouvoir rendre compte des mécanismes singuliers d'accumulation des connaissances qu'il implique. Le premier constat qui s'impose à ce niveau est que la question de l'accumulation des connaissances pose des problèmes différents de ceux auxquels renvoie l'accumulation de données ou d'informations.

Dans les travaux standard représentant le conseil comme participant au transfert d'informations, le problème de l'accumulation est secondaire et réduit à une question de stockage d'informations⁸. Placer le travail dans le champ de l'économie des connaissances interdit de réduire l'accumulation de connaissances à une agrégation arithmétique d'informations. En effet, compte tenu de la définition retenue des connaissances conçues comme des doctrines scientifiques ou pratiques de représentation du réel, l'accumulation de connaissances ne se limite pas à des problèmes de stockage, et renvoie également à des questions d'apprentissage.

Cet enjeu de l'accumulation dans la façon de traiter des connaissances est au cœur de la différence fondamentale entre informations et connaissances mise en évidence par Machlup (1983), qui illustre son propos en se référant à une citation fondatrice de Boulding (1955) : *« on ne peut regarder la connaissance comme la simple accumulation d'informations dans des réserves, même si tous les messages qui sont reçus par le cerveau peuvent y laisser un dépôt. La connaissance doit être elle-même regardée comme une structure, un cadre très complexe et changeant dont les différentes parties sont reliées par des liens de force variable »*.

Face à cette complexité des connaissances, il apparaît que leur accumulation met en jeu des formes d'apprentissage elles aussi complexes (Garrouste 1999), qui contribuent à définir les qualifications et les compétences des individus. Mais surtout, ces formes d'apprentissage permettant l'accumulation de connaissances dépassent le niveau des individus et prennent des formes collectives (Di Biaggio 1999).

⁸ Les informations y sont pensées en termes de stocks et de flux quantitatifs, ce qui permet des calculs d'optimisation.

Or, si certains développements de l'économie standard tiennent compte de l'importance de l'apprentissage pour l'accumulation de connaissances, ceux-ci sont essentiellement pensés à l'échelle des individus. Par exemple, la notion de « *capital humain* », qui s'incarne dans les documents et les réalisations techniques, mais qui est porté et transmis par les hommes, a pour objectif de rendre compte des apprentissages permettant l'accumulation de connaissances (Caspar et Afriat 1987). Pour les individus, « *le coût, sous forme du manque à gagner que représente l'investissement dans un capital humain plutôt que dans d'autres facteurs de production plus directement liés à la production, est donc compensé sous la forme d'un différentiel de salaire* » (Werner Clément, cité par Caspar et Afriat 1987). La notion de « *capital humain* » suppose qu'il existe un lien direct entre acquisition de connaissances, productivité et rémunération, et que le marché peut réguler les transferts selon les fonctions d'utilité de chacun. En ce sens, à travers le « *capital humain* », l'accumulation de connaissances est pensée comme un investissement d'abord à l'échelle individuelle.

Mais, si l'on reconnaît les spécificités des connaissances, il convient de clairement tenir compte de la dimension sociale et collective de la dynamique d'accumulation des connaissances. C'est ce que propose Epingard (2001) dans sa définition des investissements immatériels comme « *un détour par la production de connaissances qui s'incorporent durablement dans des objets, des Hommes et des organisations. Il est alors possible de caractériser les propriétés de ces investissements par rapport aux investissements matériels dont ils sont complémentaires :*

- *ils sont largement irréversibles, dans la mesure où ils se situent souvent en amont de la production,*
- *ils sont souvent très spécifiques car ils contribuent à la constitution d'actifs sans valeur marchande en dehors de l'organisation,*
- *ils constituent un investissement risqué, dont la contrepartie est très difficilement quantifiable et même observable, et dont le risque d'obsolescence est très vif»* (Epingard 2001, p.66).

Cette définition est intéressante notamment car elle considère que les investissements immatériels ne s'incarnent pas seulement dans les objets ou les hommes et les femmes, mais également dans les organisations qui permettent de créer et d'accumuler collectivement des connaissances. Dans le cas du conseil agricole, le rôle de ces organisations est tout d'abord

technique, en créant les conditions et les procédures permettant l'accumulation de connaissances à partir des savoir faire des agriculteurs (par exemple, en termes de valorisation des retours d'expérience glanés par les conseillers agricoles auprès de différents agriculteurs) ou à partir de références techniques validées par des expérimentations scientifiques. Mais ce rôle renvoie aussi à la mise en place de règles (formelles ou informelles) portant par exemple sur les conditions d'utilisation collective de données ou de savoirs recueillis chez chaque agriculteur individuel.

1.4. Répartition des connaissances techniques et conseil agricole : importance de l'appartenance des agriculteurs à des groupes sociaux pour l'accès à des relations de conseil.

Les différences fondamentales entre informations, données et connaissances n'ont pas seulement des conséquences sur les façons de représenter leurs production et accumulation. Elles modifient aussi la compréhension de leur répartition.

Empiriquement, on peut observer dans le cas du conseil des situations singulières d'inégalités d'accès entre agriculteurs. Ainsi, comme nous l'avons vu précédemment, des travaux réalisés en France dans les années 1970 et 1980 montraient de fortes disparités entre agriculteurs pour l'accès aux services de conseil, alors que les prestations étaient gratuites. Ces disparités ne renvoyaient pas seulement à la dimension économique des exploitations agricoles ou à leur capacité d'investissement. Elles étaient liées à la position des agriculteurs dans le champ professionnel, à la conformité de leurs exploitations aux modèles dominants ou préconisés par les politiques, etc. (Rémy 1987). Le conseil reste aujourd'hui un enjeu pour le développement des exploitations, et les agriculteurs y ont toujours inégalement accès. Ces disparités peuvent résulter de divers facteurs qui rendent difficile la co-construction de connaissances : absence de temps disponible, compétences insuffisantes, positions marginales dans des réseaux socioprofessionnels, etc. (*cf.* section 3 du chapitre 2).

Le passage d'une représentation en terme d'informations à une représentation en termes de connaissances permet effectivement de rendre compte de ces situations, car elle ne limite pas la question de l'accès à une question de coût.

Dans les approches du conseil en termes d'informations, les questions de la production et de l'accès à l'information sont disjointes. La mise en relation de l'offre et de la demande en conseil peut être régulée par les prix et faire l'objet d'analyses en termes de coûts et de

bénéfices pour les agriculteurs⁹. Les coûts sont alors essentiellement matériels (transport, salaires des conseillers). Les bénéfices sont quant à eux calculés en termes de gains de productivité permis par les informations apportées par le technicien à l'agriculteur (Ortmann et al. 1993). Si cette conception peut être critiquée d'un point de vue interne¹⁰ (cf. annexe III.1), elle laisse surtout un large angle mort dans l'analyse de l'accès au conseil. En effet, les conditions d'accès au conseil ne sont pensées qu'en termes de coûts, et essentiellement de coûts financiers pour les agriculteurs lorsque le conseil est facturé. Les situations d'inégalités d'accès au conseil entre agriculteurs ne peuvent alors avoir trait qu'aux possibilités d'investissements dans le conseil de certaines exploitations. Umali et Schwartz (1994) reconnaissent ainsi que les « *exploitations agricoles de subsistance* » peuvent avoir des difficultés pour acheter à travers le conseil une information technique, car il s'agit d'un coût non proportionnel à la taille économique des exploitations agricoles. De ce fait, il s'agit d'un investissement structurellement moins rentable pour les petites exploitations. Cependant ce problème est considéré comme externe à l'analyse du conseil, et renvoyé à des discussions sur les conditions de rentabilité des exploitations.

Le passage d'une représentation en termes d'information à une représentation en termes de connaissances permet de rendre compte du fait qu'il peut exister des situations d'inégalités d'accès au conseil entre agriculteurs qui dépassent les seules considérations financières. Ceci est à relier au fait que dans le cas du conseil, la relation entre agriculteurs et conseillers n'est pas une mise en relation d'une offre et d'une demande construites au préalable et

⁹ Dinar et Keynan (2001) identifient quatre manifestations possibles des conséquences du conseil technique : le nombre d'agriculteurs touchés par le service, la participation des agriculteurs, les changements dans les pratiques, et l'augmentation des performances agronomiques et économiques des exploitations agricoles. Cependant, dans la pratique, ils utilisent comme seul critère l'augmentation du revenu des agriculteurs dont ils attribuent intégralement l'origine à l'effet du service de soutien technique. En ce qui concerne l'offre, qui désigne les visites d'un conseiller à un agriculteur, elle est évaluée par une fonction de coûts qui dépend du salaire et des frais de déplacement du conseiller (Dinar 1996). Le point d'intersection des deux courbes permet dès lors de déterminer une situation d'équilibre définie par un nombre de visites par an et un coût unitaire des visites (Dinar 1996).

¹⁰ La possibilité pour les agriculteurs d'évaluer le conseil sur des critères coûts / bénéfices est discutable au regard des analyses empiriques présentées dans la section 3 du chapitre 2. Dinar, l'auteur des principaux travaux standard sur le conseil agricole trouve à ce sujet une limite à ses modèles. En confrontant le prix optimal pour le conseil technique résultant de ses modèles de maximisation de l'offre et la demande à la gamme de prix décrite par Ortmann et al. (1993) dans le cas du conseil proposé aux producteurs de maïs de la corn-belt des Etats-Unis d'Amérique, il reconnaît lui-même que « *la très grande diversité de prix constatée est probablement le résultat d'une diversité de services fournis par différents agents. Par exemple, des visites pour des études de marketing ou du management technique peuvent nécessiter plus de temps que celles d'un spécialiste universitaire, et des services pour la fertilisation des sols peuvent intégrer le coût des équipements nécessaires à l'analyse en laboratoire d'échantillons de sol* » (Dinar 1996, p.9).

indépendamment. Cette relation est indissociable de l'acte productif, et participe de la constitution conjointe de l'offre et de la demande qui sont largement dépendantes.

Autrement dit, et comme cela a été illustré dans le cas des connaissances pratiques relatives à la mycotoxine DON, certaines connaissances nécessitent pour leur production des activités – et notamment des relations - qui peuvent induire des situations de rivalité ou d'exclusion. La question de l'accès aux connaissances devient alors celle de l'accès aux relations qui permettent leur production.

De nombreux travaux centrés sur l'analyse des marchés des services (Gadrey et de Bandt 1994) constatent ainsi que la régulation de la mise en relation de l'offre et de la demande en services échappe en grande partie à la régulation du marché. Ceci est particulièrement vrai pour les activités de service immatériel, notamment du fait de l'absence de transparence des marchés, de problèmes d'asymétrie d'information entre clients et fournisseurs, ou de l'incertitude qui pèse sur le résultat des services (de Bandt 1994). Nous avons vu que ces problèmes ont été soulignés dans le cas du conseil agricole par Hanson et Just (2001). De telles caractéristiques ne permettent donc pas la mise en place d'une concurrence fondée sur les prix. Au contraire, pour les services, l'établissement d'une relation paraît être l'élément déterminant d'une mise en liaison de l'offre et de la demande (Langeard et Eiglier 1994), et de la détermination de la valeur ajoutée produite (Bressand 1994). Sauviat (1994), montre - précisément dans le cas de services de conseil - qu'en l'absence d'évaluation tangible du résultat de l'investissement réalisé dans la production de connaissances, le marché est dirigé par des liens de confiance que prestataires et bénéficiaires tissent dans leur relation. Cette confiance peut trouver ses origines dans des expériences de travail réussies, dans la réputation du prestataire, ou dans l'appartenance des acteurs à de mêmes réseaux ou groupes sociaux.

Ce constat ouvre une nouvelle perspective à l'analyse des modes de régulations de la répartition des connaissances dans le monde agricole, en invitant à placer en son cœur l'analyse des formes de relations entre conseillers et agriculteurs.

1.5. Conclusion partielle

Les résultats de différents travaux empiriques avaient permis de constater dans la partie précédente les spécificités du conseil au sein de l'offre en appui technique aux agriculteurs. Si celui-ci met enjeu des échanges d'informations ou de données entre conseillers et agriculteurs, sa finalité est une co-construction de connaissances. La nécessité de distinguer entre les informations, matière première de connaissances et flux de messages, et les connaissances (Machlup 1984), est depuis quelques années au cœur de travaux de recherche traitant des changements d'une économie désormais fondée sur les connaissances, et ce à différentes échelles : au niveau micro-économique (Dosi 1996), à l'échelle de la firme (Hatchuel 1999), dans des comparaisons internationales (Soete 2003), ou au niveau macro-économique (Petit 1998b, 1999). Le passage des constats empiriques formulés au sujet du conseil – et notamment de la très forte interdépendance entre offre et demande - au crible des théories de l'économie de connaissances permet de tirer trois enseignements pour la construction d'un cadre d'analyse.

- (i) Les relations entre conseillers agricoles et agriculteurs jouent un rôle déterminant dans la contribution du conseil à la production de connaissances techniques.
- (ii) L'importance de ces relations confère une singularité aux conséquences du conseil en termes de répartition des connaissances. L'acte productif étant indissociable de la mise en relation de l'offre et de la demande, d'autres mécanismes sont en jeu qu'une simple régulation marchande, qui renvoient notamment à l'appartenance des prestataires et des bénéficiaires à des groupes sociaux.
- (iii) Enfin, l'analyse de l'accumulation de connaissances à travers le conseil ne peut être limitée à une simple agrégation de comportements individuels. Elle doit tenir compte des spécificités du conseil comme investissement immatériel, et notamment de la dimension collective de cet investissement.

Dans l'analyse des conséquences de la privatisation du conseil agricole, il sera donc nécessaire de tenir compte de ces trois particularités. Cela invite à analyser le conseil technique agricole comme une relation de service au sens strict du terme.

2. Représenter le conseil technique comme une relation de service

Comme le rappelle Gadrey (2000), la caractérisation des services est une question très ancienne en économie. Les services ont souvent été définis par ce qu'ils ne sont pas, notamment au niveau sectoriel. Ainsi, selon Fischer (1935), les services concernent-ils toutes les activités non industrielles et non agricoles. Mais l'importance croissante et désormais prédominante du secteur tertiaire dans les pays dits industrialisés incite à la recherche d'une définition positive des activités de service, pour déterminer leurs spécificités et mieux mettre en évidence l'originalité de leur contribution au développement économique. En nous appuyant sur l'historique de la représentation économique des services (Gadrey 2000, Aznar 2002), nous allons voir que si les relations entre prestataires et bénéficiaires jouent un rôle central pour la construction de connaissances, il est alors nécessaire de représenter le conseil comme une relation de service.

2.1. La relation de service.

Dans sa définition la plus récente des services, Hill (1999) place la relation au cœur des activités de service, et la considère comme élément déterminant de la caractérisation de ces activités (cf. encadré III.3). Le concept de « *relation de service* » fut créé par Goffman (1968). Suite à l'observation de pratiques thérapeutiques à l'hôpital, il met en évidence que les relations entre médecins et patients dépassent un simple transfert d'information : elles sont personnalisées et nécessitent une confiance réciproque. Elles débouchent sur la construction de connaissances nouvelles. En élargissant ces travaux sur l'hôpital à d'autres secteurs, Goffman propose un schéma de représentation du service fondé sur des relations entre trois pôles : le prestataire, l'objet de la « réparation », et le propriétaire de l'objet. Il observe que la relation de service suit un cycle de réparation (observation / diagnostic / prescription / traitement). Par ailleurs, les échanges verbaux qui accompagnent la relation de service sont décomposables en trois parties : une partie technique, une partie contractuelle, et une partie "civilités". Concernant la partie technique, le bénéficiaire fournit des informations qui complètent celles que le praticien réparateur retire de l'observation de l'état de l'objet de la relation. Enfin, Goffman différencie des degrés dans les services que l'on peut placer sur une échelle dont les extrémités seraient d'une part le service technique automatisé destiné à des usagers (par exemple, un service de nettoyage automatique de voiture), et d'autre part le service nécessitant une compétence reconnue que le client seul ne peut acquérir (par exemple, une consultation chez un médecin).

Encadré III.3 De Hill à Gadrey : dialogues pour une définition des services

Confronté à l'hétérogénéité et aux difficultés de représentation comptable des activités de service dans différents systèmes de comptabilité nationale, Hill (1977, p. 318) a proposé pour les services la définition suivante : « *un service peut être défini comme la transformation de la condition d'un individu ou d'un bien appartenant à une personne ou une unité économique quelconque, résultant de l'activité d'un autre agent économique, à la demande et avec l'agrément de la première personne ou entité économique*¹¹ ». D'autres auteurs insistent sur le caractère intangible des services, mais aussi sur le fait qu'ils ne peuvent ni être stockés ni même exister indépendamment des individus (Stanback 1979). Aussi, Delaunay et Gadrey (1987) proposeront-ils une définition sensiblement différente des activités de service, mettant l'accent sur le fait que les activités de service n'aboutissent pas à la production de biens pouvant circuler indépendamment de son support : *"une activité de service est une opération visant une transformation d'état d'une réalité C possédée ou utilisée par un consommateur (ou client, ou usager) B, réalisé par un prestataire A à la demande de B, et souvent en relation avec lui, mais aboutissant à la production d'un bien qui ne peut circuler économiquement indépendamment de son support C"*. (Gadrey 1992, p. 171). Suite à ces débats, Gadrey et Hill proposeront chacun une nouvelle définition des services au début des années 2000. Ainsi, Hill énonce en 2000 que cinq conditions sont nécessaires pour pouvoir identifier une activité comme activité de services :

- un service est différent d'une entité ;
- un service met en jeu une forme de relation entre un demandeur et un offreur ;
- un service porte sur une entité C ;
- le service a pour produit S la modification de l'état de C ;
- aucun droit de propriété ne peut être attaché à ce produit, il n'existe aucune possibilité de revente de S indépendamment de C.

Pour Hill, parmi ces caractéristiques, l'établissement d'une relation entre demandeur et offreur, prestataire et bénéficiaire, est déterminante pour différencier biens et services : « *la production de services nécessite une relation entre deux (ou plus) unités économiques, et c'est l'existence ou l'absence d'existence d'une telle relation qui pourrait déterminer si une activité conduit à l'existence d'un bien ou d'un service, plus que l'activité elle-même* » (Hill 1999). Gadrey objecte toutefois que l'établissement de relations n'est pas spécifique des activités de service. Ainsi, certains travaux proposent une approche intégratrice des services dans des bouquets de « produits-service », témoignant de l'importance croissante des relations au sein également des activités de mise en marché de biens matériels (Barcey et Bonamy 1998 et 1999). D'autres travaux témoignent de l'importance des services dans l'industrie¹² (Zarifian 1987, Hatchuel 1994), voire dans l'agriculture (Nefussi et Nahon 2002, Reboud 1994).

Selon Gadrey (1999, pp. 24-25), « *il y a production de service dans les systèmes capitalistes dans les deux cas suivants:*

- a) *lorsqu'une organisation A, qui possède ou contrôle une capacité technique et humaine [...] vend (ou propose à titre gratuit, s'il s'agit de services non marchands) à un agent économique B le droit d'usage de cette capacité et de ses compétences pour une certaine période, pour produire des effets utiles sur l'agent B lui-même, ou sur des biens C qu'il possède ou dont il a la responsabilité;*
- b) *lorsqu'un ménage ou un consommateur emploie lui-même un salarié pour s'occuper de ses biens ou de sa personne. »*

¹¹ Traduction personnelle.

¹² ...et réciproquement, de principes industriels dans les services (Mayère, 1994).

Gadrey (1994) a formalisé et développé la représentation d'une relation de service à trois pôles de Goffman (les pôles étant le prestataire, l'objet de la « réparation », et le propriétaire de l'objet), auquel il a ajouté un quatrième pôle : celui de l'organisation prestataire pour laquelle travaillent le ou les conseillers qui sont en relation directe avec l'entreprise cliente.

Dans son schéma de base de représentation de la relation de service (cf. figure III.2), il distingue deux types d'interactions entre le prestataire et le bénéficiaire :

- la *coproduction*, qui regroupe les *interactions opérationnelles sous la forme d'actions conjointes et coordonnées sur l'objet même de la relation de service*. Ce concept renvoie à l'idée de Goffman selon laquelle le bénéficiaire de la relation de services est actif dans le processus de production du service (dans la formulation du problème ou dans l'élaboration de la solution);
- le *co-pilotage*, qui renvoie aux *relations sociales - contractuelles ou conventionnelles - de contrôle et de régulation de l'action*.

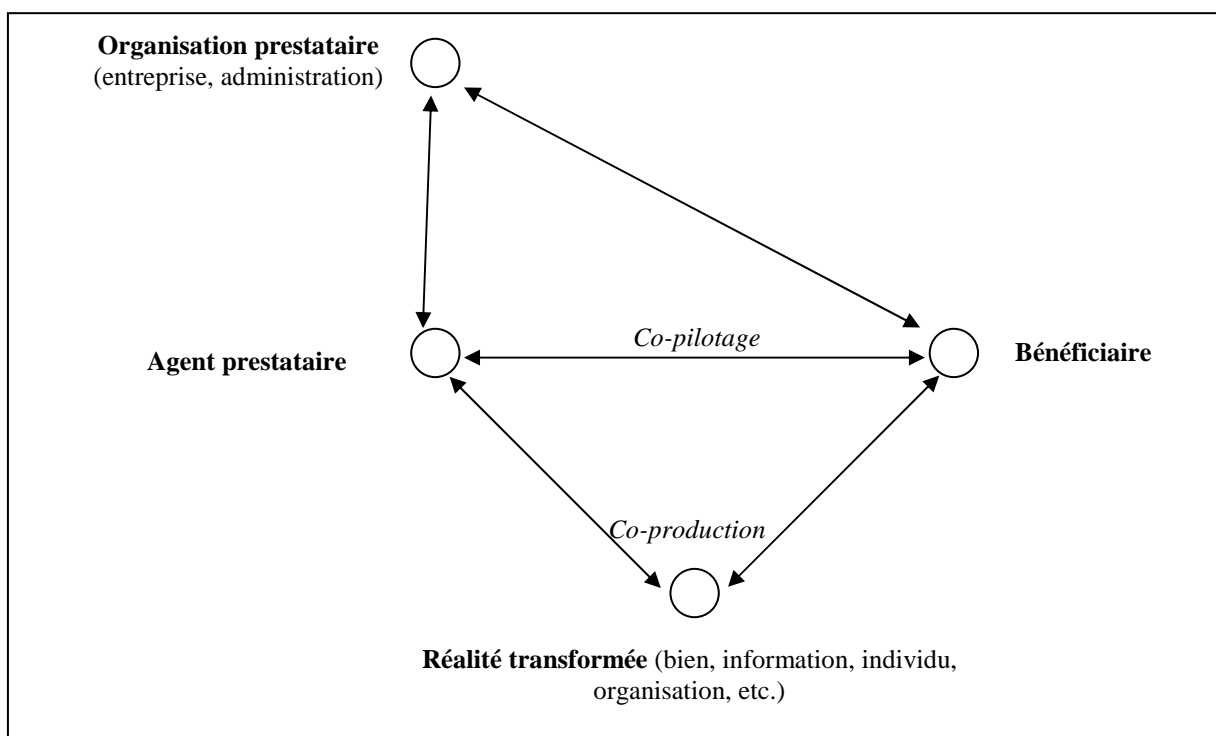


Figure III.2 : la relation de service selon Gadrey (1994a)

Source : Gadrey (1994a)

Dans le cas des services immatériels tels que le conseil, la coproduction des services porte sur l'identification conjointe par le bénéficiaire et le prestataire du problème, le rassemblement d'informations par le prestataire sur le client, la participation du prestataire à la mise en œuvre

des solutions proposées qui accompagnent un changement des connaissances du client que celui-ci peut mettre en œuvre dans un changement de ses pratiques professionnelles. C'est précisément la formalisation de la coproduction au sein de la relation de service qui va permettre d'éclairer la spécificité de la contribution du conseil dans la construction de connaissances avec les agriculteurs.

2.2. Conseil, relation de service, et co-production de connaissances

Une représentation du conseil comme relation de service permet de dépasser les problèmes rencontrés par des schémas qui réduisent les activités de conseil à une simple intermédiation marchande d'informations liées à des technologies (Cohendet 1994) en plaçant la relation au cœur de la coproduction de connaissances. Un premier apport de cette représentation est de permettre de relier à la diversité du produit des activités d'appui technique aux agriculteurs (fourniture de données ou d'informations, construction de connaissances) une diversité de modalités de réalisation de ces activités. En première analyse, ce lien est celui entre la contextualisation des connaissances, et l'intensité de l'interaction ou de la personnalisation que propose le prestataire dans la relation de service (*cf.* figure III.3). En effet, plusieurs modalités d'appui technique sont possibles en agriculture. Elles diffèrent selon le degré d'interaction entre prestataires et bénéficiaires de la relation de service. Dans un ordre croissant d'interaction, on peut distinguer quatre formes d'interactions entre prestataires et bénéficiaires :

- Le transfert de données (par exemple, des données météorologiques), qui peuvent être envoyées par des outils de communication aux agriculteurs (courrier, fax, Internet, etc.) sans aucune relation directe interpersonnelle,
- la diffusion d'information, dans laquelle les interactions « face-à-face » sont très limitées, par exemple lors de réunions, dans lesquelles des informations techniques (résultats d'expérimentations, de campagne de production à l'échelle de régions de production, etc.) sont présentées ponctuellement et simultanément à de grandes assemblées d'agriculteurs en dehors du cadre de leurs exploitations agricoles,
- le conseil de groupe, dans lequel un conseiller travaille de façon plus ou moins régulière et plus ou moins formelle avec des petits collectifs d'agriculteurs,
- le conseil individuel, dans lequel les interactions se réalisent directement, en situation de face-à-face individuel entre un conseiller et un agriculteur.

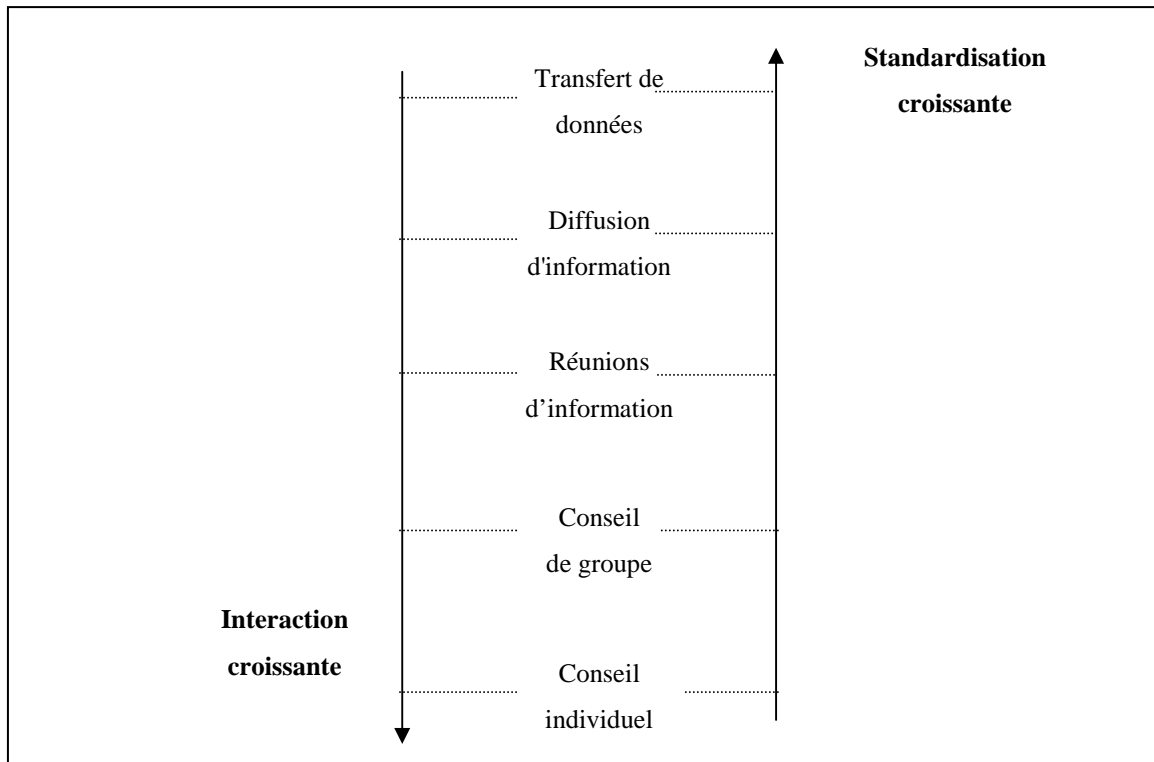


Figure III.3 Les différentes formes de réalisation des activités d'appui technique. Correspondance entre le degré d'interaction et le niveau de standardisation.

Source : adapté de Laurent et al (2002).

Cette correspondance entre les formes de réalisation de l'appui technique et le niveau de coproduction de la réalisation des activités de service n'est pas absolue. Par exemple, il peut exister des activités de conseil de groupe qui peuvent permettre de prendre en considération les spécificités de chaque exploitation plus que certaines formes de conseil individuel qui prennent plus la forme d'une prescription que d'une coproduction.

Représenter le conseil comme une relation de service permet donc de rendre compte d'une propriété à la base de cette activité : l'impossibilité de séparer la relation de service comme mise en contact d'une offre et d'une demande et comme activité productive de connaissances. Autrement dit, les conditions de réalisation de l'activité de construction de connaissances sont confondues et dépendent même de la possibilité d'établissement de cette relation entre prestataires et agriculteurs. Cela peut jouer à la marge sur la qualité et l'efficacité des services. Ainsi, selon les rapports qu'entretiennent prestataires et bénéficiaires, l'intensité des relations de service, et en retour la capacité du conseil à contribuer à une coproduction de connaissances contextualisées et adéquates, pourront varier. Les conséquences peuvent alors être radicales. Si des groupes d'agriculteurs se retrouvent, pour des raisons économiques,

techniques ou sociales, exclus de l'accès aux relations de service, ils n'auront pas accès aux connaissances dont la construction nécessite ces relations.

Dès lors, la question se pose des procédures et des modalités collectives régulant simultanément la production, l'accumulation et la répartition des connaissances à travers la relation de service, c'est-à-dire des institutions qui gouvernent le fonctionnement des relations de service.

2.3. De la question de l'accès au conseil à une analyse des rapports sociaux de service

C'est dans cette perspective que j'ai choisi de m'inspirer des travaux de Gadrey (1990), qui a proposé de placer au centre des procédures de régulation des activités de service, une institution : le rapport social de service. Gadrey (1990, p. 49) définit les rapports sociaux de service comme « *les modalités techniques, sociales, et institutionnelles de rapprochement et parfois d'intégration des processus et des acteurs de l'offre et de la demande des activités de service* ». Sur la base du schéma de représentation triangulaire de l'activité de services, il distingue deux niveaux de relations entre les groupes d'utilisateurs (cf. figure III.4) :

- un niveau « bas » (RS_{bas}), qui est celui où se met en œuvre l'action de coproduction du service, à travers le déroulement de la relation de service proprement dite entre le technicien et l'agriculteur. C'est également à ce niveau que se tissent entre eux des liens de confiance ou de civilité (Urry 1987). Dans le cas de services immatériels tels que le conseil, les conditions de réalisation de la relation de service peuvent donc dépendre de formes d'appartenance des agriculteurs à des groupes sociaux : « *la relation de service [est] au cœur des services immatériels [...], et s'appuie sur des formes de reconnaissance de l'autre qui s'inscrivent dans une représentation des différents groupes d'appartenance sociale de chacun* » (Du Tertre 2002, p. 135).

- un niveau « haut » (RS_{haut}), qui renvoie aux formes collectives d'organisation du conseil. C'est à ce niveau que sont mises en œuvre des procédures d'évaluation des services : « *si les utilisateurs des services sont fréquemment en rapport d'interactivité directe avec les prestataires, ils sont en relation indirecte avec ceux qui dirigent et embauchent ces prestataires. C'est vers ces directions qu'ils se tourneront si le service n'a pas l'effet direct ou indirect attendu, c'est à eux qu'aboutissent finalement les réclamations plus ou moins virulentes, c'est avec eux que seront conclus les compromis ou accords à l'amiable* » (Gadrey 1990, p.50). C'est aussi à ce niveau que se construisent des mécanismes collectifs d'accumulation et de partage de

connaissances co-construites à partir de résultats d'expérimentations, mais aussi grâce aux savoir-faire de chacun.

Dès lors, si la population des bénéficiaires potentiels des services est structurée en groupes sociaux entretenant des rapports de force, la question de la répartition des connaissances nécessite de comprendre comment sont régulés les rapports sociaux de service qui gouvernent l'établissement des relations de service.

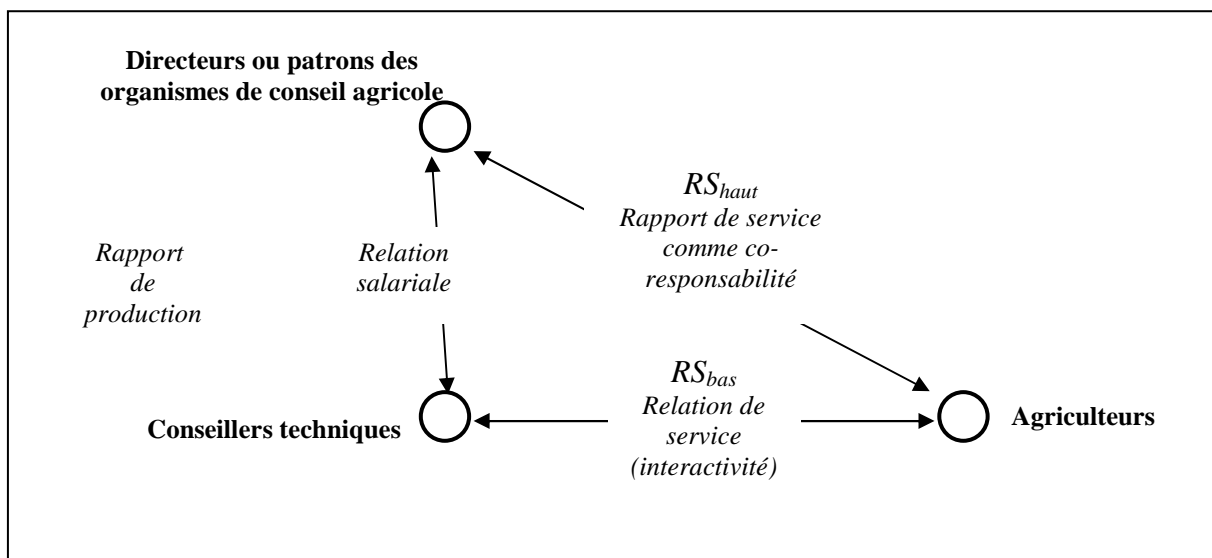


Figure III.4 Les deux niveaux du rapport social de service selon Gadrey (1990).
Source : adapté de Gadrey (1990).

Dans le cas du conseil technique aux agriculteurs, les deux niveaux du schéma retenu renvoient aux rapports qu'entretiennent les acteurs possédant la capacité de production des services avec les divers groupes de bénéficiaires potentiels du conseil. Les relations de services de conseil technique ne sont en effet pas seulement régulatrices d'un acte de coproduction de connaissances entre un prestataire et un bénéficiaire à l'échelle micro-économique. Elles expriment également des régulations plus globales de l'accès aux connaissances techniques dans l'agriculture. Autrement dit, comprendre les recompositions du conseil agricole implique de dépasser une simple agrégation de comportements individuels. Il est nécessaire de tenir compte des normes collectives, des dispositifs matériels et des organisations mis en place pour permettre le conseil.

2.4. Conclusion partielle : placer la relation de service au cœur d'une analyse institutionnelle du conseil agricole

En considérant le conseil technique comme une relation de service insérée dans des rapports sociaux de service, il est possible de rendre compte de trois éléments essentiels à la compréhension de la contribution du conseil à la production, l'accumulation et la répartition de connaissances dans le secteur agricole, à savoir (i) la forte interdépendance de l'offre et de la demande pour la production de connaissances dont une partie a un caractère tacite, (ii) le caractère collectif de certaines connaissances mise en jeu par le conseil, (iii) l'existence de conditions d'accès spécifiques au conseil.

(i) Le conseil est une relation de service ayant pour objet la co-production de connaissances : le temps passé par les conseillers en *front-office* et consacré à des échanges avec les agriculteurs est essentiel à cette co-production. Pour les services immatériels tels que le conseil, l'établissement de telles relations est au cœur de l'activité de conseil (Du tertre 2002a) : « *Le conseil pourrait être considéré comme une activité relationnelle par excellence : la relation faite service* » (Gadrey 1994a, p.33).

(ii) Les rapports sociaux de service déterminent des procédures et des modalités d'accumulation collective de connaissances (notamment à travers les activités de *back-office*) de natures différentes : des connaissances scientifiques issues de l'expérimentation, et une capitalisation des expériences et savoir-faire glanés auprès des agriculteurs individuels.

(iii) L'inclusion des relations de services dans des rapports sociaux de service permet de rendre compte des inégalités d'accès au conseil telles que celles relevées pour la situation française dans les années 1970 et 1980, qui ne renvoient pas seulement à des différentiels de capacités d'investissement entre agriculteurs, mais également aux rapports entre les groupes d'agriculteurs potentiellement bénéficiaires du conseil et les acteurs qui ont la maîtrise du financement et de la gestion des dispositifs de conseil.

En s'appuyant sur les bases d'une représentation du conseil comme relation et rapport social de service, il est possible de bâtir le cadre d'une analyse institutionnelle de la dynamique des dispositifs de conseil technique agricole.

3. Une analyse institutionnelle de la dynamique des dispositifs de conseil technique

Pour comprendre l'impact de la privatisation du conseil, et mesurer en quoi elle induit réellement des changements dans les dispositifs institutionnels de conseil technique agricole, il est nécessaire d'inclure l'analyse dans une perspective historique¹³. Dans la représentation inspirée de Gadrey (1990), les relations de conseil ne contribuent pas au fonctionnement de l'économie seulement à travers des mécanismes de production de connaissances à l'interface d'un prestataire et d'un bénéficiaire. Elles sont également insérées dans des rapports sociaux qui peuvent renvoyer à des contradictions économiques majeures entre groupes sociaux, dans notre cas, des groupes d'agriculteurs. Autrement dit, pour passer du niveau micro-économique de la modélisation de la relation entre conseiller et agriculteur à un niveau plus global, l'analyse doit permettre de saisir les changements d'une part dans la constitution de règles pour l'accès aux services, et d'autre part dans des formes collectives d'accumulation des connaissances qui permettent le développement d'une activité de conseil. Mais comment rendre compte simultanément de ces deux aspects dans l'analyse de la dynamique conseil, qui dépassent de simples problèmes d'agrégation de comportements individuels ?

3.1. Dispositifs de conseil et compromis institutionnalisés dans une lecture régulationniste.

Poser cette question équivaut à s'interroger sur la dynamique des institutions attachées aux dispositifs de conseil technique, pour comprendre comment se forment et se transforment à travers elles des règles décidant des modalités de production, de répartition et de distribution des connaissances techniques agricoles. Mais une grande diversité de définitions et de cadres d'analyse des institutions sont en débat dans les sciences économiques.

Théret (2000) identifie trois grands champs dans l'analyse contemporaine des institutions en sciences sociales, et notamment en sciences économiques :

¹³ On peut remarquer ici que l'analyse de la dynamique de long terme du conseil technique n'est pas l'objet des travaux de recherche d'économie standard présentant le conseil technique comme transfert d'information. Ces travaux sont focalisés sur la recherche de situations optimales dont les conditions permettent d'atteindre un équilibre des utilités entre offre et demande en conseil technique agricole (Dinar 1989, Dinar et Keynan 1996). S'ils sont testés, ces modèles le sont sur des périodes courtes (de l'ordre de quelques années). Leur objet n'est donc pas d'analyser une dynamique, ou des changements radicaux dans le conseil technique agricole : elles ne sont pas ancrées dans une perspective historique. Elles ne sont donc pas en mesure de rendre compte du contexte actuel de recomposition du conseil agricole et de ses conséquences sur les modes de régulation des connaissances dans le secteur agricole.

- un « *institutionnalisme du choix rationnel* », qui se retrouve notamment dans la nouvelle économie institutionnelle (Williamson 1985) pour laquelle les institutions « *apparaissent comme des modalités efficaces de coordination des acteurs qui suppléent ou pallient aux mécanismes du marché* » (Dutraive 1995, cité par Théret 2000, p. 8), ou dans la définition de North¹⁴, selon laquelle les institutions sont des « *contraintes produites par l'Homme (sanctions, tabous, coutumes, traditions et codes de production) et des règles formelles (constitutions, loi, droits formels) qui créent de l'ordre et réduisent l'incertitude dans les échanges* » (North 1990, p. 97).
- un « *institutionnalisme sociologique des organisations* », qui prend notamment en France les traits de la théorie des conventions, qui assimile les institutions à des conventions servant de repères à des modes de coordination des activités économiques ;
- un « *institutionnalisme historique* », qui se retrouve chez les héritiers de l'ancien institutionnalisme américain tels que Galbraith ou Hodgson, ou en France dans la théorie de la régulation (TR) qui considère les institutions comme une cristallisation de rapports de pouvoir. Selon Théret (2000, p. 36), la TR oppose « *à une vision des institutions comme conventions de coordination une analyse de compromis institutionnalisés régulateurs des conflits et expression stabilisée de rapports de pouvoirs. Les formes institutionnelles sont dans la TR ces compromis institutionnalisés régulant des conflits sans jamais les faire disparaître, la TR s'accordant avec Pierre Bourdieu sur le fait que toute structure implique un certain nombre de conflits qui donne une dynamique endogène à la structure*».

Appliquée au cas du conseil agricole, la première conception renvoie à des travaux représentant le conseil comme minimisant les coûts de transaction des transferts d'informations (Holloway et Ehui 2001). On ne peut que s'interroger sur la valeur heuristique de cantonner les institutions dans tel rôle de réduction d'incertitude sur les marchés. Cette vision des institutions ayant un objectif d'efficacité ne semble pas adéquate pour rendre compte des contradictions que régulent les institutions telles qu'elles apparaissent empiriquement, et notamment les inégalités et les rapports de force entre groupes d'agriculteurs face au conseil. Il n'est en effet pas exclu que des institutions de conseil, loin

¹⁴ Le rattachement de la vision de Douglas North à la nouvelle économie institutionnelle a fait l'objet de différents débats dont on trouvera une synthèse dans Zouboulakis (2005). Si ce rattachement était évident au début de son œuvre, et si North a conservé une évaluation des institutions par rapport à leur capacité à pallier des

d'être animées par de seuls objectifs d'efficacité, aient contribué à renforcer ou remettre en question des rapports de force entre groupes d'agriculteurs. Il apparaît en tout cas nécessaire que le cadre de l'analyse institutionnelle puisse rendre compte de cette possibilité.

Les deux dernières visions (approches en termes de *conventions* ou de *régulation*) sont en partie opposées, comme le souligne Favereau (1995, p. 516) : «*Comment ne pas conclure à une opposition entre les deux mécanismes de genèse des règles ? Ici armistices provisoires dans la lutte des classes, là, accord partiel de coopération entre agents à rationalité limitée* ».

Pour ce qui concerne les approches conventionnalistes, la valeur heuristique de l'analyse des conventions des services a été soulignée par Gadrey¹⁵, notamment dans sa capacité à rendre compte de la coordination d'interactions informelles que nécessite la production de connaissances. Dans le cas des dispositifs de conseil, la question des modes de coordination est évidemment importante. Mais ce cadre laisse deux angles morts importants : celui de la question des populations (ici les groupes d'agriculteurs) exclues des dispositifs institutionnels, et qui ne sont donc pas concernées par les conventions assurant des modes de coordination au sein des dispositifs, et celui des contradictions économiques fondamentales qui opposent des groupes sociaux pour l'appropriation du capital et la répartition des profits. Dans cette perspective, la vision de l'institutionnalisme historique, et en particulier celle de la TR (Boyer 1986, Boyer et Saillard 2002), paraît plus à même de rendre compte de ce qui est déterminant dans la recomposition actuelle du conseil, et notamment les rapports de force et inégalités face aux nouveaux enjeux associés à l'accès aux services. En effet, la TR ne conçoit pas les institutions d'un simple point de vue fonctionnaliste vis-à-vis de l'efficacité du marché ou de la coordination d'activités économiques entre différents acteurs. Elle s'appuie sur une théorisation des formes institutionnelles, analysées comme codification de rapports sociaux fondamentaux (Villeval 1995). Or, dans le chapitre 1 de cette thèse, j'ai rappelé comment des travaux de sociologie (Rémy 1987, notamment) ont montré que l'accès au conseil renvoyait

imperfections des marchés, il reconnaît désormais que celles-ci sont aussi l'expression de contextes historiquement et géographiquement situés, et peuvent donc ne pas être efficaces.

¹⁵ « *Le fait de mener la réflexion en termes de conventions permet de ne pas réduire la problématique économique à des questions concernant le couple marché/institutions. On voit mal par exemple comment des structures économiques dominées par des fonctions tertiaires, et où les échanges portent de plus en plus sur des échanges et des savoirs, pourraient être décrites par la seule combinaison de contrats (objet des échanges marchands) et d'institutions (produisant des règles et assurant le respect), sans que soient prises en compte les représentations, interactions, et interactions informelles, que toutes les approches de la production et de la circulation des connaissances conduisent à mettre en avant, y compris sur le plan économique de leur efficacité* » Gadrey (1994b, p.142).

dès les années 1970 à des conflits entre groupes sociaux d'agriculteurs, par exemple à travers l'opposition entre agriculteurs « modernistes » ou « traditionnels ». Il est donc possible de concevoir les dispositifs de conseil comme exprimant l'institutionnalisation de compromis entre groupes d'agriculteurs, du sens de Delorme (1984). L'institutionnalisation de ces compromis correspond à la mise en place d'une forme d'organisation créant des règles, des droits et des obligations pour les parties prenantes ; ces compromis ne relèvent pas de contraintes organisationnelles, mais sont l'expression stabilisée de rapports de pouvoir entre groupes d'agriculteurs pour l'appropriation de moyens de production. Dans le cas du conseil, il s'agit de moyens de production de connaissances. Une telle vision des institutions est cohérente avec la vision des rapports sociaux de conseil décrits par Gadrey (1990) : ce sont des compromis exprimant des rapports de force entre groupes d'agriculteurs qui s'institutionnalisent en rapports sociaux de service régulant la distribution et le fonctionnement des relations de service de conseil.

Il s'agit alors de comprendre si la privatisation des services doit être considérée comme une rupture au sein des dispositifs de conseil et d'en analyser les logiques de fonctionnement. Aux Pays-Bas ou en Allemagne, la privatisation opérée à partir des années 1990 n'est pas qu'affaire de modes de financement. Elle correspond également à des périodes de crise pour le conseil, pendant lesquelles des systèmes ayant auparavant connu une stabilité de plusieurs décennies ont été remis en cause. Ces périodes de crise ont été caractérisées par des situations de tensions voire de conflits ouverts entre des groupes d'agriculteurs, ainsi qu'entre groupes d'agriculteurs et l'Etat. Rendre compte du changement institutionnel qu'a cristallisé ou non la privatisation du conseil nécessite donc d'inclure l'analyse dans une perspective historique rendant compte de ces situations de stabilité ou de crise qu'a traversées le conseil.

Dans cette perspective, l'inscription du travail dans le cadre théorique de la TR apparaît particulièrement heuristique. En effet, les travaux régulationnistes se sont attachés à périodiser l'histoire des faits économiques (Boyer et *al.* 1987). Au niveau macro-économique, les périodes d'accumulation et de stabilité sont marquées par une croissance économique associée à une stabilité et à une permanence des formes institutionnelles et structurelles qui lui servent de base¹⁶ (Boyer 1979, pp. 13-15). Les crises¹⁷ sont quant à elles caractérisées par le fait que

¹⁶ L'accumulation peut être intensive ou extensive selon que la croissance est fondée sur un des systèmes productifs permettant ou non des gains de productivité élevés.

le régime d'accumulation vient buter sur des contradictions qui ne peuvent être résolues par les seuls ajustements du marché ou des transformations institutionnelles marginales, mais nécessitent une recomposition profonde des formes institutionnelles, et remettent en cause le paradigme socioproductif du régime d'accumulation.

Je propose d'analyser les dispositifs de conseil technique comme des dispositifs institutionnels contribuant à la régulation de la production, l'accumulation et la distribution de connaissances au sein du secteur agricole, et dont les transformations sont l'une des expressions de périodes de crise ou de stabilité du secteur agricole.

Un tel choix suppose de transposer des concepts régulationnistes souvent construits à l'échelle macro-économique vers l'échelle d'un secteur : l'agriculture. Deux risques sont identifiés : celui d'une transposition homothétique de la périodisation macro-économique au niveau sectoriel, et celui du détachement total des dynamiques sectorielles d'une dynamique plus globale (Bartoli et Boulet 1990, Boyer 1990). Cette démarche a été entreprise dans différents travaux, et notamment par Bartoli et Boulet (1990) au sujet du secteur agricole. Ces auteurs identifient ainsi pour l'agriculture des « *régimes de fonctionnement* », c'est-à-dire les mécanismes économiques assurant la reproduction du secteur, et les « *dispositifs institutionnels* » sectoriels, c'est-à-dire l'ensemble des institutions productrices de normes, de processus et d'interventions qui encadrent et orientent les processus économiques au niveau du secteur (Bartoli et Boulet 1990, p.19). Le conseil technique peut donc être considéré comme l'un de ces dispositifs, qui oriente et encadre la production et la répartition des connaissances dans le secteur agricole.

De nombreux travaux s'inscrivant dans le cadre théorique régulationniste se sont intéressés spécifiquement aux transformations ou aux crises de régimes de fonctionnement du secteur agricole liés à l'émergence de nouveaux enjeux, dans les pays d'Europe occidentale (Perraud 1985, Laurent 1992, Lacroix et Mollard 1995, Allaire et Boyer 1995, Touzard 1995, Nieuddu et Gaignette 2000), dans le continent nord-américain (Debailleul 1989), ou dans les pays du Sud (Losch 2002, Bosc et Losch 2002, Anseeuw 2004). Ils ont notamment contribué à la description d'un régime fordiste du fonctionnement de l'agriculture des pays européens durant

¹⁷ Il s'agit ici des « *grandes crises* » au sens de Boyer, qu'il distingue des « *petites crises* » ou crises cycliques d'un régime d'accumulation pouvant être dépassées sans modification fondamentale des formes institutionnelles.

les décennies d'après la deuxième guerre mondiale. Le secteur agricole de ces pays a alors connu un accroissement sans précédent de sa productivité. Cette période a été décrite comme répondant à un régime de fonctionnement que l'on peut associer au régime d'accumulation intensif fordiste des trente glorieuses (Bartoli et Boulet 1990). Sur le plan de la production, l'agriculture était insérée dans un paradigme productif orienté vers la recherche d'une augmentation de la productivité à travers une spécialisation et une intensification du travail (Allaire 1988). Ce régime de production s'appuyait également sur des dispositifs institutionnels qui participaient à la régulation des contradictions économiques qui se cristallisaient autour de la distribution des moyens de production (terre, capital), et des définitions des publics cibles des politiques de soutien à l'agriculture.

Depuis les années 1990, on assiste en Europe à des crises profondes¹⁸ du secteur agricole. Ces crises renvoient, comme indiqué dans la section 2 du chapitre 1, à la montée en puissance des problèmes de surproduction et de concurrence, ainsi qu'à des problèmes liés aux conséquences environnementales, sanitaires voire sociales de l'intensification de l'agriculture. Pour autant, il ne se dégage pas à travers les analyses contemporaines de l'agriculture de consensus autour de l'émergence d'un nouveau régime de fonctionnement et d'une sortie de crise. Certains travaux suggèrent que l'agriculture est désormais productrice de services (Nefussi 2004), ce qui constituerait non seulement un changement de paradigme productif pour l'agriculture, mais qui poserait aussi la question des institutions permettant d'accompagner un tel changement. D'autres travaux discutent ce point de vue et caractérisent plutôt la situation actuelle comme montrant la domination des industries d'aval sur l'agriculture (Pouch 2004), etc. Ces divergences résultent de ce qu'il n'existe pas aujourd'hui de paradigme productif unique ou consensuel pour les agricultures européennes. Cette incertitude traduit notamment un renouvellement des contradictions entre groupes d'agriculteurs lié à l'émergence d'enjeux territoriaux. Mais pour autant, les dispositifs institutionnels et les politiques de soutien à l'agriculture évoluent. Cette évolution exprime-t-elle une inertie par rapport aux compromis passés ou des changements dans les formes de régulation ? Quelles peuvent en être les conséquences ?

¹⁸ J'utilise ici le terme crise au pluriel, car la situation des agricultures issues des pays d'Europe de l'Ouest est de l'Est sont fondamentalement différentes.

Dans le cas du conseil, il est remarquable de constater que c'est précisément à partir de la fin des années 1980, soit quelques années après les premiers signes d'essoufflement des régimes agricoles de la période fordiste, que se sont transformés les dispositifs de conseil technique. De façon similaire, la construction de ces mêmes dispositifs avait connu une impulsion décisive au moment même où a été identifiée l'émergence de régimes de fonctionnement « fordistes » de l'agriculture. Peut-on en conclure que la recomposition des dispositifs de conseil correspond à des changements institutionnels exprimant des nouveaux modes de régulation des contradictions agricoles au sein de régimes de fonctionnement en transformation ?

Pour répondre à cette question, il est nécessaire de comprendre les recompositions du conseil dans leur intégralité, c'est-à-dire en tenant compte non seulement des dimensions économiques et institutionnelles des rapports de services, mais aussi de la dimension technique de l'organisation productive du conseil. L'intérêt de la TR est à ce niveau qu'elle ne limite pas pour autant l'analyse des institutions à un problème strictement économique. La TR « *réfuse l'universalisme normatif abstrait du modèle économique standard [...] mais ne se contente pas pour autant du relativisme culturaliste. [...] Elle considère dans cette perspective que la reproduction des sociétés passe par la construction de cohérences macro-économiques et macrosociales dont témoignent les formes institutionnelles prises par un certain nombre de structures de bases de la société* » (Théret 1997, p. 188). Si la TR apparaît utile à cette recherche, c'est aussi parce qu'elle autorise un couplage entre une prise en compte des formes de régulation de contradictions entre groupes sociaux, et une analyse des modèles de production des différents secteurs de l'économie. Un des objectifs de la théorie de la régulation est précisément de représenter pour chaque époque les modes de connexion entre le niveau microéconomique où se forment des paradigmes technologiques et des modèles de production (Boyer et Freyssenet 2000), et le niveau macroéconomique représenté par le régime d'accumulation. (cf. figure III.5).

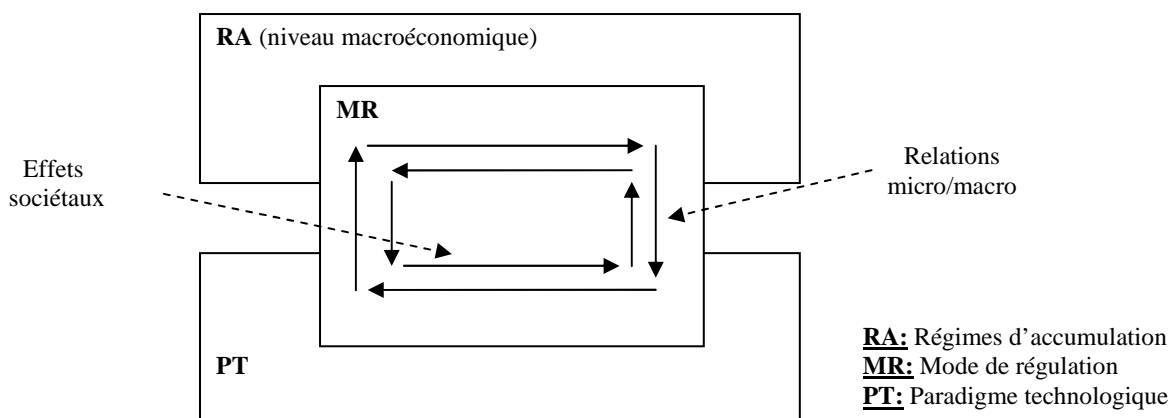


Figure III.5 Relation entre régimes d'accumulation et paradigme industriel dans la théorie régulationniste.

Source : inspiré de Delorme (1991) et de Boyer (1998).

Pour analyser les conséquences de la privatisation du conseil, l'idée est de transposer ce schéma à l'échelle du secteur agricole. C'est alors à l'intersection d'éventuels changements dans les modes d'organisation collectifs pour la production de connaissances techniques et dans la dynamique d'institutionnalisation de compromis que pourront être évaluées les transformations des dispositifs de conseil technique (cf. figure III.6) relatives à la privatisation. Autrement dit, pour comprendre pleinement les conséquences de la privatisation, il est nécessaire que l'analyse institutionnelle intègre non seulement les conséquences économiques et sociales de la dynamique des rapports sociaux de service, mais également sa dimension technique.

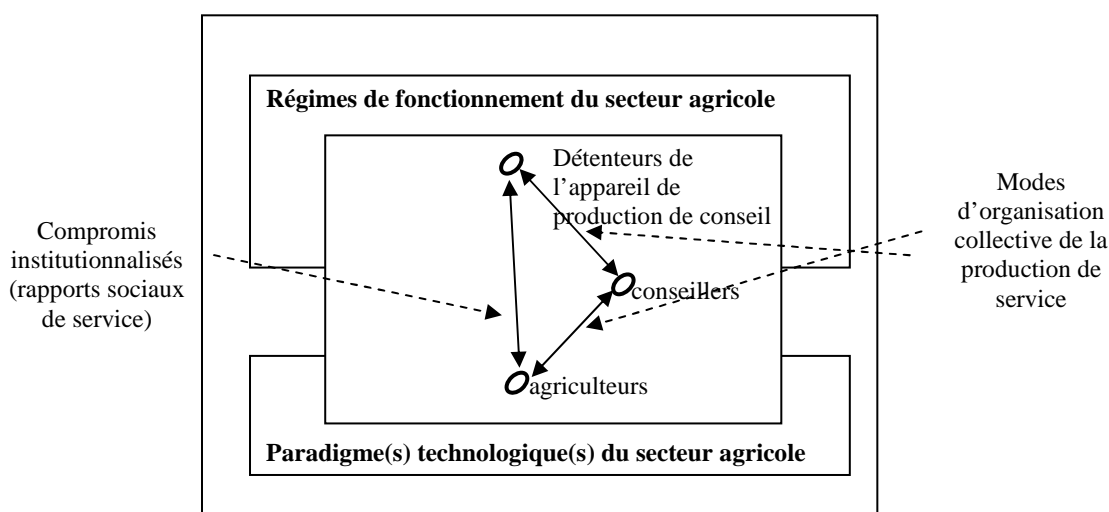


Figure III.6 Rapports sociaux de services et modes d'organisation du conseil dans une perspective régulationniste.

Il existe déjà des recherches ayant montré le potentiel de combinaison de ces deux analyses à l'échelle de secteurs industriels, comme par exemple les travaux développés par le Groupe d'Etudes et de Recherche Permanent sur l'Industrie et les Salariés de l'Automobile (GERPISA). Si la théorie de la régulation a ainsi développé des travaux visant à mettre en évidence les dispositifs institutionnels et l'organisation de la production de différents secteurs industriels (Coriat 1984, Lung et Chanaron 1994), et des secteurs de services (Petit 1988, pp. 229-287, 1984, du Tertre 2002b), elle s'est moins penchée spécifiquement sur certains secteurs de services immatériels tels que le conseil, notamment du point de vue de l'organisation technique des prestataires de conseil. Cependant, la théorie évolutionniste, combinée aux avancées de l'économie des services, offre des outils adaptés pour comprendre l'organisation collective et technique des services de conseil agricole, et leur cheminement le long de trajectoires d'innovations.

3.2. Les dispositifs de conseil comme composantes technique de dispositifs institutionnels

La théorie évolutionniste n'est pas la seule ou la première à avoir contribué à la construction d'une analyse de la dimension technique de la production (*cf.* tous les travaux de l'économie industrielle notamment Chandler 1992, Penrose 1959). Cependant, elle a permis des avancées majeures dans la prise en compte des modalités collectives de production et d'accumulation des connaissances (Dosi 1988) au sein de l'organisation de la production, comme vision alternative à une conception des organisations comme processeur d'information. En ce sens, elle constitue une source d'inspiration pour compléter un cadre d'analyse de la dynamique technique de l'organisation du conseil et de ses conséquences en termes de production et d'accumulation de connaissances. Ce cadre d'analyse comprend nécessairement deux niveaux reliés entre eux : celui de la contribution du conseil à des modalités de production collectives de connaissances au sein du monde agricole d'une part, et celui des modalités d'organisation du conseil lui-même d'autre part.

3.2.1. Bases de connaissances, paradigmes technologiques, et dispositifs de conseil

Un apport majeur de la théorie évolutionniste est donc qu'elle place au cœur du développement et de l'organisation des activités de production la façon dont sont mobilisées différentes formes et différentes sources de connaissances et d'informations. Cette théorie propose un outil qui permet de rendre compte de la dimension technique des dispositifs institutionnels de conseil agricole : la notion de paradigme technologique, introduite par l'article fondateur de Dosi (1988).

Le point de départ de Dosi est d'étudier comment sont conçues au sein des organisations des innovations technologiques, pensées comme des solutions à des problèmes¹⁹. Dans ce cadre d'analyse, ces solutions ne sont pas produites par des calculs d'optimisation ou des traitements algorithmiques d'informations qui permettraient d'identifier des solutions optimales. La construction de ces solutions s'appuie plutôt sur une « *base de connaissances* » partagée (Dosi 1988, p.1126). Cette base de connaissances est constituée d'informations au sujet du problème à résoudre, de connaissances codifiées (issues de sciences biotechniques par exemple), ainsi que de savoirs et de connaissances spécifiques liés à l'activité de production, dont une partie existe sous forme tacite.

Cette représentation est conforme aux constats empiriques formulés au sujet de problèmes techniques qui se posent aujourd'hui au sein du secteur agricole. Elle permet de rendre compte du fait que la production de solution vis-à-vis de certains de ces problèmes nécessite de combiner différentes formes de connaissances. Nous avons par exemple vu – à travers l'exemple de la mycotoxine DON – que la gestion technique des problèmes de qualité sanitaire des céréales implique que soient mobilisées des connaissances scientifiques (issues de l'agronomie, de la microbiologie, de la pédologie, etc.) et les savoirs des agriculteurs liés à leurs pratiques.

Un des apports majeurs de la théorie évolutionniste est alors qu'elle ne limite pas l'analyse des innovations à un niveau individuel : « *quelle que soit la base de connaissances sur laquelle se dessinent des innovations, les activités de résolution de problèmes impliquent le développement et le référencement de modèles et de procédures spécifiques* » (Dosi 1988, p.1127). C'est dans cette perspective de Dosi propose l'outil analytique de *paradigme technologique* défini comme regroupant « *les besoins qui doivent être satisfaits, les principes scientifiques qui peuvent guider pour la tâche, et les technologies matérielles qui peuvent être utilisées. Autrement dit, un paradigme technologique peut être défini comme un ensemble précis de solutions à un problème technico-économique donné, ensemble fondé sur des principes scientifiques sélectionnés dérivant de sciences biotechniques ainsi que sur des règles spécifiques permettant la production de connaissances et de savoirs* » Dosi (1988, p.1127). De nombreux travaux ont ainsi permis d'identifier des paradigmes technologiques

¹⁹ L'objet n'est donc pas pour cette théorie de réaliser une analyse des innovations en termes de ratio entre certains inputs et un taux d'innovation, mais de comprendre le processus même de l'innovation.

différents pour divers secteurs de production (Pavitt 1984) ou diverses périodes (Freeman et Soete 1997). S'appuyant sur de nombreuses évidences empiriques, la théorie évolutionniste a montré que différents secteurs de production ne possèdent pas les mêmes « *bases de connaissances* », notamment en termes d'importances relatives des savoirs tacites. Les différences dans ces bases sont un des facteurs d'explication de différences dans les modes d'organisation et d'innovations entre ces secteurs, à travers la constitution de paradigmes technologiques différents.

Dans le cas de l'agriculture, ce sont des spécificités sectorielles qui font apparaître le rôle du conseil dans l'exploitation ou la reproduction de paradigmes technologiques.

En effet, Dosi souligne que l'exploitation et la reproduction de paradigmes technologiques au cours du temps nécessite le développement de procédures et d'institutions, permettant de partager collectivement des essais, d'améliorer des prototypes, et de confronter la mise en œuvre de solutions et d'innovations. Autrement dit, les paradigmes technologiques s'incarnent en partie dans la construction d'une vision partagée entre concepteurs techniques et praticiens d'un secteur sur des solutions techniques permettant de résoudre efficacement les problèmes que se posent alors au sein de ce secteur. Un des problèmes posés est alors celui des lieux collectifs permettant la constitution de procédures pour la construction, l'expérimentation et la validation des solutions. A ce niveau, les paradigmes de différents secteurs combinent de façons diverses différentes *bases et sources (publiques ou privées) de connaissances* (Dosi 1988, p.1131). Pour les secteurs industriels, ces différences peuvent renvoyer par exemple à la question de l'internalisation ou de l'externalisation de certaines procédures ou activités liées à la R&D, etc.

Mais dans le cas du secteur agricole, la situation est différente : les exploitations agricoles sont des unités de production de très petites dimension, parfois réduites à un seul travailleur. Elles n'ont que très exceptionnellement les moyens de réaliser seules des activités de R&D. Aussi, les dispositifs de conseil jouent-ils un rôle central dans la construction de paradigmes technologiques au sein du secteur agricole. Ils sont une source privilégiée d'insertion de connaissances scientifiques dans une base de connaissances partagées. De plus, en confrontant les expériences de différents agriculteurs, ils peuvent contribuer à construire une vision partagée d'un ensemble de solutions par rapport à différents problèmes techniques. Enfin, ils offrent, notamment à travers leurs activités de *back-office*, des moyens collectifs pour tester et

évaluer cet ensemble de solutions. Dans le secteur agricole, les dispositifs de conseil peuvent donc être analysés comme des dispositifs institutionnels contribuant à la formation ou à la reproduction de paradigmes technologiques de production.

De ce point de vue, la question est alors de savoir en quoi la dynamique de changements dans les dispositifs de conseil technique peut être effectivement révélatrice de changements dans les paradigmes technologiques du secteur agricole.

Selon la théorie évolutionniste, les paradigmes ont une logique de changements qui leur est propre, et qui s'inscrit dans des trajectoires technologiques. La dynamique de ces changements est en partie liée au caractère cumulatif et sélectif des paradigmes technologiques : *« une implication cruciale des paradigmes technologiques est que les activités d'innovation sont fortement sélectives, finalisées dans des directions précises, et cumulatives dans l'acquisition de capacités à résoudre des problèmes »* (Dosi 1988, p.1129). Il est donc important d'être attentif à la succession de modèles collectifs pour la production de connaissances qui pourraient définir des trajectoires marquées par des phénomènes d'irréversibilité, en définissant et limitant des formes d'adaptation au changement des contraintes ou incitations : *« nous avons montré longuement ailleurs que des combinaisons particulières de principes scientifiques, de compétences technologiques et d'une expérience acquise sur le tas engendrent souvent des modèles cumulatifs et relativement ordonnés d'apprentissage technologique. En conséquence, la formation de corps de connaissances particuliers s'impose comme un actif des industries, des entreprises et des communautés de chercheurs d'ingénieurs et de techniciens. Bien sûr, dans tous les cas, l'histoire façonne la sélection des paradigmes et de trajectoires d'apprentissage particuliers »* Dosi et Metcalfe²⁰ (1991, p.37).

Dans la théorie évolutionniste, l'effet sélectif et cumulatif des trajectoires d'innovation a été utilisé pour expliquer l'évolution et la constitution des firmes (Nelson et Winter 1982, Pavitt 1986, Teece 1988), mais aussi l'émergence de configurations spécifiques d'innovations à l'échelle locale (cf. travaux sur les changements technologiques localisés : Antonelli 1996,

²⁰ Pour une synthèse sur la question de l'irréversibilité et de l'inertie dans les théories économiques, je me suis appuyé sur l'ouvrage de Chavence et al. 1991. Des exemples de dépendance technologiques du chemin sont donnés dans Arthur (1988, 1989) ou David (1985, 1991).

etc.), voire nationale (*cf.* travaux sur les systèmes nationaux d'innovation : Nelson 1993, Lündvall 1998, Niosi et *al.* 1992, etc.).

Pour opérationnaliser cette approche et comprendre en quoi les dispositifs de conseil technique contribuent ou non à la reproduction de paradigmes technologiques du secteur agricole, il est nécessaire de se doter d'outils d'analyse permettant de comprendre les changements dans l'organisation du conseil lui-même, c'est-à-dire au niveau des organismes prestataires. Je m'appuierai pour cela sur les travaux de Gallouj (1999a) qui s'est inspiré d'outils évolutionnistes pour étudier les relations de service – notamment dans le cas du conseil – sous l'angle des trajectoires d'innovation qui animent spécifiquement leur organisation productive.

3.2.2. Configurations d'innovation des services au niveau des prestataires de conseil

Face à l'importance croissante et prédominante du secteur tertiaire dans les pays dits industrialisés, différents travaux se sont attachés à analyser et recenser plus précisément la dynamique d'innovation dans les services (Soete et Miozzo 1990, 2001, Gallouj 1994, Gallouj et Gallouj 1996, Djellal et Gallouj 2002, Barras 1986, Sundbo 1998, Howells et *al.* 2003, Hipp et Grupp 2005, etc., *cf.* encadré III.4). De tels travaux ont abouti à des taxonomies d'innovation propres aux services, qui peuvent éclairer la dynamique des prestataires de conseil technique agricole en permettant l'identification de différentes configurations d'innovation au cours du temps.

Encadré III.4 Des formes d'innovation spécifiques aux services.

Un des travaux évolutionnistes fondateurs du recensement des formes d'innovations est la taxonomie de l'innovation réalisée par Pavitt (1984), qui s'appuie sur une analyse de plus de 2000 innovations sur trois décennies en Grande-Bretagne pour proposer une classification des firmes selon la nature des innovations qu'elles réalisent²¹. Cependant, si les taxonomies évolutionnistes se démarquent de la vision des économistes classiques qui caractérisaient les services par leur absence de productivité ou d'innovation, ces travaux renvoient à une conception de l'innovation dans les services comme incorporation dans les services de technologies produites en amont de l'activité de service elle-même. Ainsi, dans la taxonomie d'innovation référence de Pavitt (1984), les firmes et secteurs de service sont uniformément considérés comme « firmes dominées par les fournisseurs ».

La taxonomie proposée par Soete et Mioso (1990) permet une avancée importante, en introduisant des nuances et différences entre firmes et secteurs de services, elle reste fondée sur une conception de l'innovation comme exogène aux activités de service. S'il ne s'agit pas de nier l'importance de ces innovations d'amont (technologies, etc.) dont l'ampleur a été révélée par différents travaux (OCDE 1996, Amable et Palombarini 1998), d'autres travaux ont souligné que des innovations propres aux services pouvaient exister. Il est alors important de tenir compte de la spécificité de l'innovation dans les services, car elle pourra déterminer des trajectoires originales d'innovation pour le conseil technique agricole et avoir un impact significatif sur l'évolution des dispositifs de conseil technique. Tout d'abord, si les innovations technologiques produites en amont des services sont un levier important dans les services comme dans toute activité, leur intégration et diffusion dans les activités de service montrent des spécificités. Ainsi, Barras (1986) a observé des cycles de production inversés dans les activités de services par rapport aux cycles de production traditionnels des activités industrielles.

Cependant, différents travaux soulignent que des innovations peuvent exister dans les activités de services indépendamment de tout apport technologique externe à l'activité de service (Hipp et Grupp 2005). Ainsi, de nombreuses études de cas réalisées dans différents secteurs de services témoignent d'innovations internes à l'activité de service : dans le secteur du service de conseil aux entreprises (Gallouj, 1991, 1995), dans le secteur de services bancaires (Barras, 1990), dans le secteur des services matériels (Sundbo, 1996), secteur des services de transport routier (Djellal, 1998), dans les services de nettoyage (Djellal, 1998), etc.

²¹ Les critères utilisés pour réaliser cette classification concernent la source des technologies, la nature de leur utilisation et de leur appropriation, la taille des firmes, etc.

Pour rendre compte de la dynamique technique du conseil, il faut ouvrir la boîte noire de la relation de service. Gadrey (1991), puis Gallouj (1999a) en ont proposé une décomposition fonctionnelle. Ils distinguent différentes composantes techniques à cette relation (cf. figure III.7). Cette décomposition permet d'intégrer à mon analyse une dynamique de changement technique propre au conseil technique et de dépasser une vision du conseil comme subissant des innovations extérieures. Gallouj (1999a) distingue quatre opérations techniques au cœur de la relation de services, qui sont différenciées selon les supports sur lesquels elles portent à l'interface entre bénéficiaires et prestataires des activités de service (Gadrey et Gallouj 1998). Chaque type d'opération au sein de la relation de service peut être l'objet d'innovations, qui peuvent participer à la dynamique de changement du conseil technique agricole.

Un premier type d'innovation possible dans les services de conseil [$\Delta C(S)$] est une innovation en amont de la relation de service elle-même, à travers le renouvellement des compétences (C) et des connaissances des conseillers qui réalisent les activités de conseil agricole et d'un usage (S) consistant pour l'agriculteur en un accompagnement d'un changement de ses pratiques agricoles. Ces connaissances peuvent être de type scientifique (découvertes de la recherche scientifique en agronomie, en génétique, etc.), attachées à l'apparition de nouvelles technologies (connaissances liées à l'apparition de nouvelles machines agricoles, ou de produits phytosanitaires ou de variétés innovantes, etc.) ou liées aux savoir-faire et aux pratiques de production des agriculteurs.

Des innovations peuvent également être attachées à chacune des opérations au cœur de la relation de service.

Les opérations de logistique (transport, bureaux, etc.) et de transformation de la matière [M] correspondent à des opérations portant sur des objets tangibles. Dans le cas du conseil technique agricole, de telles opérations sont rares et se résument au cas où le technicien accompagne la mise en œuvre de son activité de conseil en participant au changement de pratique de l'agriculteur. On peut penser à un vétérinaire qui ne se contente pas de fournir des prestations de conseils mais prodigue des soins directement aux animaux, ou à des conseillers en machinisme agricole participant à l'entretien ou à l'optimisation du matériel agricole. Les innovations dans de telles opérations [$\Delta M(S)$], qui peuvent correspondre à une mécanisation

croissante et à des économies d'échelle dans ces opérations, ne sont généralement pas un moteur majeur dans le changement du conseil technique car elles se limitent à des changements marginaux dans la gestion logistique du travail des conseillers.

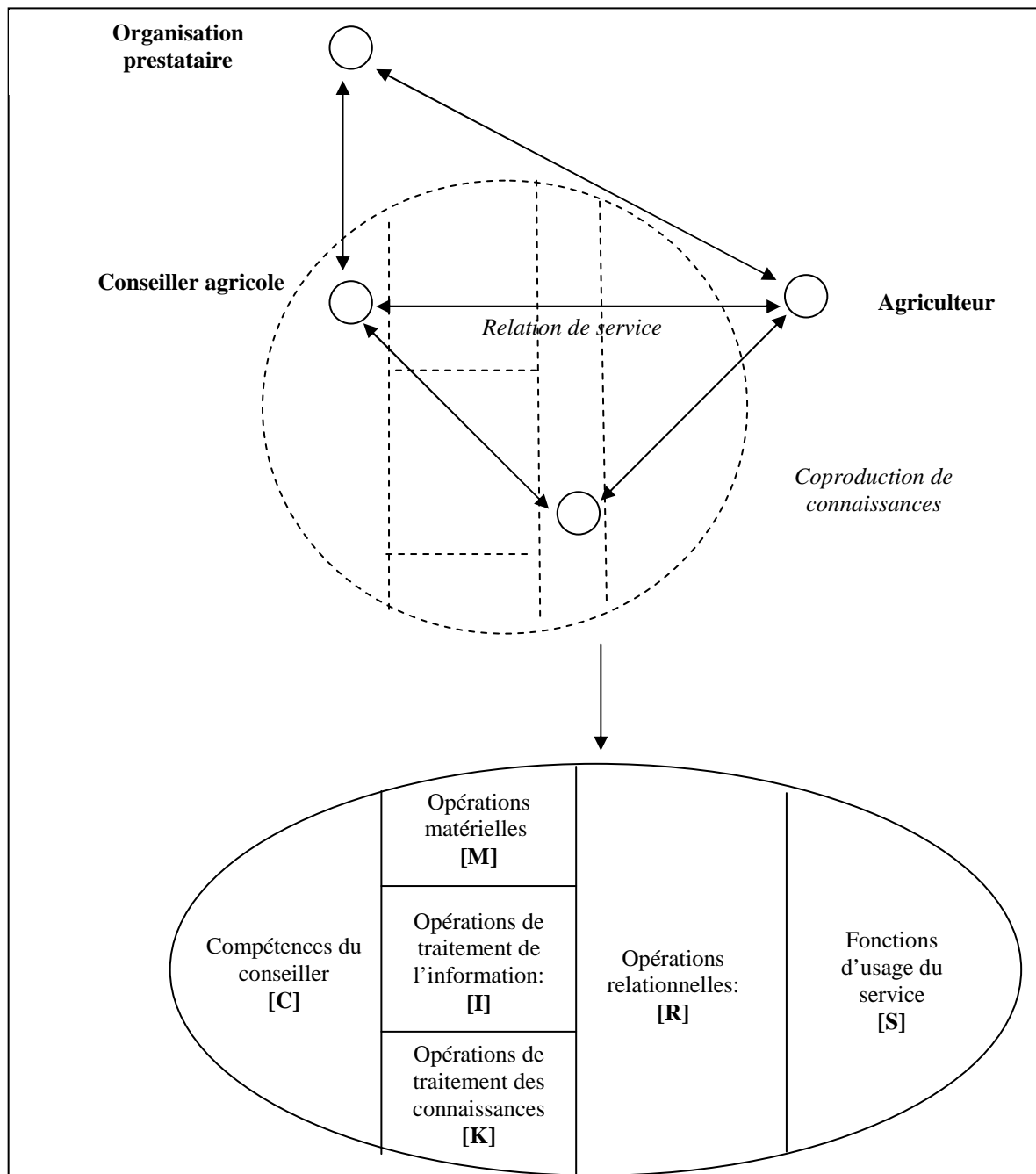


Figure III.7 : La décomposition fonctionnelle de la relation de service (M, K, I, R) entre les compétences mobilisées (C) et les fonctions d'usage du service (S).

Source : Gallouj (1999a)

Les opérations de traitement de l'information [I] correspondent à la production et à la diffusion d'informations. La production d'informations découle de l'application à des données

de modèles décrivant le fonctionnement agronomique de l'exploitation agricole. Les échanges réciproques d'informations et de données peuvent être effectués selon différents canaux. Les innovations dans les opérations de traitement de l'information [$\Delta I(S)$] correspondent à la réduction des coûts de production et de communication des informations. Dans le cas du conseil technique agricole, les innovations dans la production d'information s'incarnent notamment dans l'émergence de logiciels de modélisation agronomique permettant de produire des informations prédictives de la production (en quantité et en qualité) à travers l'analyse de données caractérisant l'exploitation agricole et son environnement pédoclimatique. D'autres innovations portent sur le transfert des informations, par exemple à travers l'introduction de NTIC (Internet, etc.).

La relation de service contient également des opérations de production des connaissances [K], c'est-à-dire contribuant à la modification pour l'agriculteur de sa conception, de sa doctrine de production agricole. Cela suppose pour le conseil de participer non seulement à l'imagination de solutions nouvelles pour l'agriculteur, mais aussi au test et à la validation de ces solutions. Les innovations dans les opérations de traitement des connaissances [$\Delta K(S)$] correspondent à l'émergence de méthodes nouvelles pour chacune de ces trois étapes : imagination de solution, test et validation. Ces innovations s'incarnent notamment dans le lien entre un processus d'identification de solutions nouvelles par les échanges entre techniciens et conseillers et la création de référentiels techniques à partir d'expérimentations pour valider ces solutions (dans des stations expérimentales ou dans les exploitations agricoles), etc.

Les opérations relationnelles [R] correspondent au contact direct entre l'agent prestataire et le client²². Les innovations dans ces opérations de services relationnelles [$\Delta R(S)$], sont des changements dans l'interface supportant ces contacts : intensification des contacts, passage d'un conseil de groupe à un conseil individuel, conseil auprès des différents membres du ménage ou de l'exploitation agricole ou conseil seulement auprès de l'exploitant, etc.

Gallouj et Weinstein (1997) soulignent que ces différentes formes d'innovation peuvent exister simultanément au sein d'une même firme ou d'un même secteur de services. J'appellerai configurations d'innovations les combinaisons de formes dominantes d'innovations sur une période donnée. Conformément aux résultats des travaux des théories

évolutionnistes de l'innovation, on peut penser qu'une configuration d'innovation à un moment donné a des répercussions sur les configurations suivantes. C'est en tout cas l'hypothèse de Gallouj (1999a), qui à partir d'études empiriques réalisées auprès de cabinets de conseil aux entreprises, propose une trajectoire d'innovation « *sédimentaire* » pour les activités de conseil : « $\Delta C(S) \rightarrow \Delta C(S) + \Delta K(S) \rightarrow \Delta(S) + \Delta K(S) + \Delta I(S)$ ». Cette trajectoire décrit une montée en puissance des innovations méthodologiques dans la production de connaissances et des innovations informationnelles dans une prestation de service qui pouvait être initialement décrite comme la mobilisation de compétences et d'expertises pour fournir des fonctions ou caractéristiques de service : $C(S)$. A travers l'analyse historique des trajectoires et configurations d'innovation des services de conseil, il sera possible d'identifier des changements dans l'organisation technique du conseil au niveau des prestataires.

3.3. Conclusion partielle

Certains acquis évolutionnistes paraissent donc intéressants pour traiter des problèmes liés à la dynamique du conseil technique agricole. Cependant, il en est fait ici un usage décalé par rapport à la théorie évolutionniste, car il est considéré que les problèmes techniques ne peuvent s'analyser qu'en relation avec les transformations du régime d'accumulation et de fonctionnement du secteur agricole. Ce faisant, il s'agit d'enrichir l'approche régulationniste et non de défendre un éclectisme théorique combinant sans discernement TR et théorie évolutionniste, combinaison dont les limites ont pu être soulignées.

Si la théorie évolutionniste et la théorie régulationniste réfléchissent toutes deux sur les mouvements de moyen et long terme des économies, elles n'ont pas les mêmes points de départ. Le point de départ de la théorie de la régulation est une analyse de la crise des économies capitalistes dans les années 1970. La théorie évolutionniste, de son côté, est centrée sur l'analyse des dynamiques économiques engendrées par le changement technique. De ce fait, les objets de recherche de ces théories sont également sensiblement différents : par exemple, l'analyse des institutions est un des objets privilégiés de la théorie de la régulation, tandis que la théorie de l'évolution privilégie l'analyse des routines, des paradigmes technologiques, etc. Appliquées séparément au cas du conseil, elles pourraient focaliser l'analyse de sa dynamique et de sa performance sur différents déterminants : trajectoires

²² Certains auteurs utilisent le terme de servuction (Eigler et Lengaerd) pour décrire ces opérations au contact direct avec les clients.

technologiques du conseil dans le cas du conseil, déterminants sociaux de l'institutionnalisation de compromis dans le cas de la Théorie de la Régulation au sens de Boyer : « *la performance économique d'un système technique dépend très notablement de facteurs sociétaux [...] : ce sont des compromis institutionnalisés qui définissent des trajectoires socio-techniques marquées par des phénomènes de réversibilité et d'irréversibilité* » (Boyer, 1989).

Cependant, il existe de larges complémentarités entre ces deux programmes de recherche²³, comme l'ont souligné Coriat et Dosi (1995, p. 503) : « *la complémentarité des deux programmes se trouve à la rencontre de la construction des formes organisationnelles et des formes institutionnelles et des trajectoires de leur évolution* ».

C'est sur cette complémentarité que je m'appuie pour la construction d'un cadre d'analyse de la dynamique du conseil technique. Insérer l'analyse du conseil dans un cadre régulationniste autorise de représenter les dispositifs de conseil technique agricole comme un des dispositifs institutionnels socialement construits au sein de régimes de fonctionnement sectoriels qui ne sont pas figés. Une analyse historique des dispositifs institutionnels de conseil technique peut donc tout aussi bien révéler l'institutionnalisation de compromis au sein d'un régime de fonctionnement sectoriel stabilisé, que des blocages liés à l'inertie des compromis face aux changements de régimes d'un secteur de production. De son côté, l'emploi d'outils évolutionnistes permet la compréhension d'un point de vue technique et productif de l'évolution de l'organisation collective du conseil agricole. A un niveau global, il rend possible l'identification de la contribution du conseil technique à la reproduction de paradigmes technologiques du secteur agricole. Pour cela, il est nécessaire de comprendre les changements du conseil à l'échelle des prestataires de conseil. A ce niveau, la théorie évolutionniste offre des outils à travers l'identification des configurations d'innovations des prestataires de conseil.

Le cadre d'analyse ainsi construit permet un couplage entre le niveau micro-économique des prestataires de conseil et le niveau sectoriel, et autorise de comprendre les deux versants – technique et institutionnel – de la dynamique des dispositifs de conseil agricole. Ceci est

²³ On peut également noter que ces deux théories se reconnaissent des liens de parenté fondamentaux avec le « vieil institutionnalisme » américain de Veblen et Commons (Hogdson 2004, Baslé 2002).

possible car, dans le cadre proposé, l'analyse régulationniste des institutions de conseil et l'utilisation d'outils évolutionnistes s'appuient sur une même représentation du conseil comme relation de service. Cette représentation permet de proposer un cadre d'analyse tant des institutions de conseil à travers les rapports sociaux de service que de la dimension technique du conseil à travers une décomposition fonctionnelle de cette relation et des innovations associées.

Au final, le cadre d'analyse construit offre une perspective nouvelle pour étudier les changements des dispositifs de conseil et les conséquences de leur privatisation. En premier lieu, il permet de s'interroger sur les relations qu'entretiennent les deux dimensions de la dynamique des dispositifs de conseil, à savoir leur dimension de compromis institutionnalisant des rapports de force entre groupes d'agriculteurs d'une part, et leur contribution technique à la reproduction de paradigmes technologiques du secteur agricole d'autre part. Boyer a ainsi souligné qu'« *il se pourrait que, dans certaines configurations, des compromis institutionnalisés déterminent l'orientation et la vitesse du changement technique, tout autant que l'inverse* » (Boyer 1990). En second lieu, il invite à repenser la question de l'évaluation des effets des dispositifs de conseil par rapport aux politiques agricoles sous l'angle de la cohérence des dimensions organisationnelle et institutionnelle de ces dispositifs.

4. Une évaluation multi-niveaux des effets des dispositifs privatisés de conseil.

La question de l'évaluation de dispositifs de conseil se pose aujourd'hui avec d'autant plus de force que les politiques de privatisation du conseil technique n'ont pas seulement répondu à des impératifs budgétaires et financiers (même si l'argument du « *recouvrement des coûts* » est repris dans certains travaux, cf. Baxter 1987). Elles se sont également appuyées sur une doctrine issue de l'économie standard, pour considérer que la privatisation peut accroître l'*efficacité* du conseil. Cependant, des retours d'expérience contestent déjà cette doctrine, et invitent à renouveler l'évaluation des effets de la privatisation des dispositifs de conseil. (cf. section 3 du chapitre 1).

Dans les doctrines soutenant la privatisation du conseil, il est considéré que l'efficience du conseil (pensée en termes coûts/bénéfices) pourrait s'accompagner d'une meilleure capacité des organismes de conseil à remplir les objectifs des agriculteurs. Les organismes de conseil seraient alors plus efficaces car « *tirés par la demande* » des agriculteurs, qui financent

directement ces organismes. Ainsi, l'accroissement de l'efficacité financière du conseil irait de pair avec un accroissement de son efficacité au bénéfice des populations agricoles (cf. Carney 1998).

Mais l'évaluation des dispositifs de conseil est une question complexe pour laquelle les travaux standard laissent plusieurs angles morts. D'une part, lorsqu'elle est conçue au niveau des prestataires, l'évaluation du conseil ne peut être réduite aux seules analyses en termes de coûts et bénéfice, compte tenu des spécificités des activités de service. D'autre part, cette évaluation ne peut pas être analysée uniquement au niveau des prestataires de conseil et de leurs bénéficiaires. D'autres enjeux, notamment liés aux transformations des politiques agricoles, invitent à intégrer le niveau plus global des recompositions du secteur agricole. Ainsi, il apparaît nécessaire de pouvoir tenir compte des changements dans les enjeux associés à la diversité des exploitations agricoles potentiellement bénéficiaires du conseil. De plus, l'impact de la privatisation sur les formes d'organisation collective de production et d'accumulation techniques de connaissances relative à des enjeux d'intérêt public (tel que la sécurité sanitaire des aliments par exemple) doit être une dimension de l'évaluation du conseil.

Par ailleurs, en se focalisant sur la recherche d'équilibre, les doctrines soutenant la privatisation du conseil laissent de côté la question du temps nécessaire aux ajustements entre changements technique et institutionnel, alors que les constats empiriques ont montré que la privatisation des dispositifs de conseil s'est accompagnée dans de nombreux pays de phases de transition plus ou moins longues, par exemple aux Pays-Bas (Labarthe 2003).

Pour ces différentes raisons, il apparaît nécessaire de renouveler la façon d'évaluer l'efficacité du conseil.

4.1. La difficile mesure de la performance des prestataires de conseil.

Les spécificités des services, et notamment de services immatériels tels que le conseil rendent particulièrement délicate une évaluation de l'impact d'un changement tel que la privatisation. C'est au niveau des prestataires que cette difficulté d'analyse apparaît tout d'abord : de nombreux travaux ont montré la complexité de l'évaluation de différentes activités immatérielles de production (Brouwer et Kleinknecht 1997, Carter 1996). Ces difficultés se retrouvent dans les travaux cherchant à construire des grilles d'évaluation des organisations

prestataires de conseil agricole bâties sur des calculs de productivité, de rentabilité, ou de retour sur investissements (Richardson et Moore 2002).

L'application de la notion de productivité aux services est un exemple de ces difficultés. La productivité brute du travail (π_b) mesure une quantité de produit (Q) rapportée au travail (L) :

$$\pi_b = Q/L$$

La productivité nette du travail (π_n) tient compte en plus du volume de consommations intermédiaires (C) nécessaire à la production, et exprime donc la valeur ajoutée (VA) produite par l'unité de production.

$$\pi_n = (Q-C)/L = VA/L$$

La possibilité de transposition du concept de productivité aux services est fortement discutée (De Bandt 1985, 1988, Noyelle et Stanback 1988). Selon Gadrey (1996), les problèmes relatifs à une telle transposition sont avant tout liés à des difficultés dans la mesure du produit des services, et ce particulièrement pour des services dont le support n'est pas matériel. Mesurer la productivité du conseil agricole supposerait en effet de pouvoir quantifier un output de production pour l'activité de conseil, output qui serait dissociable de l'activité de conseil elle-même. Mais selon la définition des services de Hill (1999), le produit des services est un changement dans l'objet de la relation de service entre prestataire et bénéficiaire. Cette définition suffit à mesurer les très grandes difficultés que procure la définition du produit des services. En effet, une des caractéristiques principales des services étant l'inséparabilité du produit et de l'objet de la prestation, la caractérisation du produit – changement de l'état de l'objet – pose problème. Ce problème est encore plus grand dans le cas du conseil, dont l'objet est de produire un changement dans l'état des connaissances que les agriculteurs utilisent pour concevoir et gérer leurs systèmes de production, et faire évoluer leurs pratiques. Or, l'ensemble de ces connaissances et savoirs n'est pas réductible à des informations codifiables dont on pourrait mesurer des stocks et des variations de stocks. Cette difficulté de la mesure du produit des services immatériels est constatée par Gadrey (1996, pp.94-95) et illustrée à partir des cas de l'enseignement et de la recherche, qui le conduisent à énoncer que:

- *« l'évaluation et la mesure de la productivité spécifique des unités de production de service ne peuvent se fonder sur des définitions directes, en l'absence d'outputs quantifiables »*

- « l'idée d'une évaluation indirecte de leur influence sur le niveau de production finale ou de ventes, ou de la croissance, est sans doute intéressante, mais ne peut être tenue pour indicative d'une quelconque productivité spécifique, »

« Dans ces conditions, les mesures traditionnelles de la productivité de ces services paraissent, en général, sans objet et sans signification en termes d'efficacité propre ». En conséquence, « d'autres formes d'évaluation doivent prendre le relais. »

En premier lieu, pour dépasser la complexité de l'évaluation d'organisations, Hall (1991) suggère de reconnaître et de prendre de front le jeu de contradictions auxquelles elles sont soumises. Ces contradictions sont liées aux faits que les organisations :

- 1) sont confrontées à des contraintes multiples et variées ;
- 2) ont des objectifs multiples et parfois contradictoires ;
- 3) sont soumises à l'influence de groupes d'acteurs divers, internes et externes, multiples et concurrents ;
- 4) ont des horizons temporels multiples et conflictuels.

Un tel constat peut être dressé quant à la situation des dispositifs de conseil technique. Les prestataires de conseil ont potentiellement des objectifs contradictoires, notamment selon les contraintes financières qui pèsent sur eux. Par ailleurs, ils sont soumis à l'influence de nombreux acteurs (Etat, clients, concurrents, etc.) dont les intérêts peuvent être divergents et porter sur des horizons temporels différents.

En second lieu, les constats des difficultés spécifiques rencontrées pour l'évaluation des services à partir d'indicateurs classiques tels que la productivité invitent à repenser la caractérisation des effets des services, et à tenir compte, dès le niveau des prestataires, du facteur temps. On ne peut ainsi que souscrire à l'analyse de Gadrey (1996) qui distingue deux types d'effets ou de produits pour les services, pouvant être différenciés selon le degré d'immédiateté de leurs effets :

- les *produits immédiats* (ou directs) qui correspondent à l'accès aux services de conseil et à leur efficacité pour les agriculteurs, c'est-à-dire à leur capacité à accompagner par la production de connaissances des changements dans les systèmes techniques des agriculteurs,
- les *produits médiats* (ou indirects) qui seraient l'indicateur des effets produits par les services sur leurs bénéficiaires à moyen ou long terme. C'est à ce niveau que se situent

dans le cas du conseil des effets en termes d'accumulation de connaissances (bases de données pérennes, références techniques pluriannuelles, etc.).

L'évaluation des dispositifs de conseil est donc déjà complexe lorsqu'elle se situe au niveau des prestataires et ne peut être réduite à des analyses de coûts et de bénéfices. Elle l'est plus encore lorsque l'on cherche à intégrer d'autres niveaux.

4.2 Construire un cadre multi-niveaux d'évaluation du conseil.

Définie de façon abrupte, l'évaluation consiste à comparer des objectifs et des résultats (« *Goal Mode* »). Il est cependant largement reconnu que les critères d'évaluation dépendent des objectifs que l'on privilégie, et des « acteurs » qui les formulent (Perow 1961). Dans le cas du conseil, il y a ainsi au moins trois niveaux à distinguer dans l'évaluation des effets du conseil :

- celui des prestataires de conseil que nous venons d'évoquer ;
- celui des populations agricoles bénéficiaires ou non des services de conseil ;
- celui des politiques agricoles.

Dans le cas des travaux standard sur le conseil, la reconnaissance de cette pluralité conduit à distinguer trois notions : l'efficacité en terme de capacité à remplir des objectifs des populations rurales (*cf.* définition de l'« *effectiveness* » de Carney 1999), l'efficience financière, c'est-à-dire la capacité à remplir des objectifs en minimisant les coûts (*cf.* définition de l'« *efficiency* » de Carney 1999), et la responsabilité vis-à-vis des externalités négatives éventuellement induites par le conseil (*cf.* définition de l'« *accountability* » de Carney 1999), notamment sur certains objectifs de politiques agricoles ou rurales (préservation de l'environnement, etc.). Ces travaux ouvrent la voie pour tenir compte de différents niveaux d'évaluation du conseil et du lien entre ces niveaux. Cependant, l'essentiel d'entre eux est pour l'instant focalisé sur l'analyse de l'*efficiency*.

Pour pouvoir produire des connaissances sur les conséquences de la privatisation de conseil, il est donc nécessaire de construire un cadre original pour l'évaluation du conseil qui doit prendre de front différents problèmes. La première difficulté est d'évaluer la cohérence du conseil par rapport à des politiques agricoles et rurales qui varient selon les contextes, et dont les objectifs sont désormais multiples (production primaire, sécurité sanitaire, préservation de l'environnement, etc. *cf.* section 2 du chapitre 1). La deuxième difficulté est d'inclure dans le

cadre d'analyse différents niveaux d'évaluation (celui des agriculteurs bénéficiaires, celui de la performance des prestataires, celui de l'efficacité vis-à-vis des politiques) dont les temporalités peuvent être différentes.

Dans des travaux récents ne portant pas spécifiquement sur le conseil agricole, mais sur d'autres formes de soutien à l'agriculture, les catégories retenues dans l'évaluation apportent un premier éclairage. En effet, elles prennent de front les problèmes posés spécifiquement par les enjeux de la contribution de l'agriculture à un développement durable des territoires ruraux. Par exemple, De Janvry et *al.* (1994) identifient trois dimensions fondamentales :

- l'évaluation économique et financière (valeur ajoutée et taux de retour permis par les investissements),
- l'évaluation de l'impact d'externalités que subissent ou dont profitent les populations, et qui intègrent explicitement la question de l'impact de projets ou de politiques sur des groupes sociaux qui en seraient exclus,
- la durabilité, c'est-à-dire les effets à moyen et long termes.

De cette différenciation, il est utile de retenir deux éléments pour mener une analyse sur le conseil :

- l'idée selon laquelle l'évaluation ne peut se limiter aux bénéficiaires directs de politiques, mais doit inclure l'ensemble de la population rurale : il est nécessaire de tenir compte des conséquences pour les agriculteurs exclus du conseil,
- le fait qu'une évaluation doit être pensée ou du moins discutée par rapport à des échéances qui dépassent le court terme.

A partir de ces principes simples, il est possible de discuter des effets de la privatisation du conseil à partir de la construction d'un cadre d'évaluation multi-niveaux qui s'appuie sur une prise en compte de la spécificité des services. Comme suggéré par Hall, l'objectif de la construction de ce cadre est de repérer des formes différentes et éventuellement contradictoires de construction de l'évaluation du conseil, en fonction de buts, de ressources ou de critères eux-mêmes divers. Ce cadre intègre donc différents niveaux d'évaluation du conseil : le niveau de la performance du conseil du point de vue des prestataires, celui de l'accès et de la qualité des services pour différents groupes d'agriculteurs bénéficiaires, et enfin celui de son adéquation à des objectifs de politiques agricoles à des niveaux plus globaux. Ce cadre offre une nouvelle perspective pour l'évaluation des dispositifs du conseil

technique agricole, en rendant possible l'identification de cohérence ou de contradictions entre différents niveaux d'évaluation du conseil (cf. figure III.8).

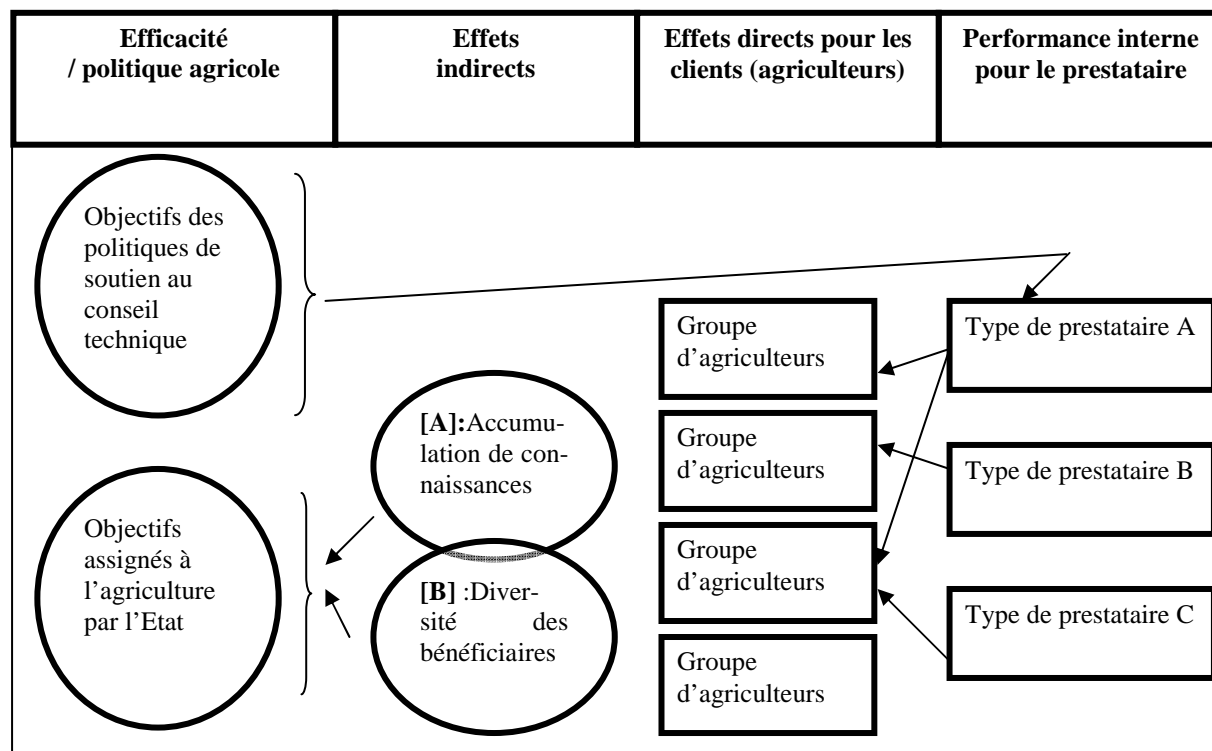


Figure III.8 Cadre d'évaluation multi-niveaux des dispositifs de conseil.

Les deux premiers niveaux d'évaluation possibles de l'activité de conseil mettent en jeu les acteurs directement concernés par l'activité de conseil : organismes prestataires (cf. le niveau « *performance interne* » dans le schéma) et groupes d'agriculteurs bénéficiaires (cf. le niveau « *effets directs* »). Pour l'analyse de la performance interne des prestataires, il s'agira de comprendre en quoi les conditions technico-économiques dans lesquelles sont placés bénéficiaires et prestataires (modalités de concurrence, évolution des soutiens financiers publics, etc.) modifient de leur point de vue la construction et l'évaluation de la performance de leur activité. Cette analyse est donc en premier lieu celle des effets de la privatisation sur les modes d'organisation collective de l'activité de conseil, et, en retour celle de ses effets directs pour les agriculteurs (conditions d'accès et de réalisation des relations de services, efficacité du conseil de leur point de vue).

Le dernier niveau est celui de la cohérence du conseil par rapport aux objectifs des politiques agricoles. Pouvoir le relier aux deux précédents implique d'analyser la cohérence des effets indirects du conseil en tant que dispositif institutionnel au sein du secteur agricole. Conformément au cadre théorique général retenu pour ce travail, ces effets ne peuvent être

limités à des problèmes d'efficience, mais renvoient à deux dimensions des dispositifs de conseil : leur dimension institutionnelle, qui contribue à réguler la répartition de connaissances entre groupes d'agriculteurs, et leur dimension technique, qui correspond au rôle du conseil dans l'accumulation de connaissances et la constitution de paradigmes technologiques dans le secteur agricole.

Pour produire des connaissances quant à l'évaluation des effets de la privatisation du conseil technique, je propose de tester dans quelle mesure des modifications dans les schémas de performance interne des prestataires privés de conseil technique peuvent avoir des effets sur d'autres niveaux d'évaluation du conseil, et entretenir par exemple des rapports de cohérence ou de contradictions avec des objectifs de politiques agricoles. Pour cela, je propose de tenir compte de deux dimensions des effets indirects du conseil en tant que dispositif institutionnel au sein du secteur agricole.

- [A] : La première dimension est celle de la contribution du conseil à l'accumulation collective de connaissances techniques pour la production de solutions pertinentes par rapport aux problèmes techniques agricoles qui peuvent être l'objet d'enjeux publics. Par exemple, dans le cas des problèmes sanitaires tels que celui posé par la contamination des céréales par des toxines, l'accumulation de connaissances techniques qui contribuent à limiter cette contamination est un enjeu vis-à-vis des politiques publiques.
- [B] : La deuxième dimension est celle de la répartition des connaissances produites par le conseil aux différentes catégories d'agriculteurs contribuant à des fonctions de l'agriculture dont le développement constitue un objectif de politique publique. Ainsi, selon que le conseil relatif à des normes sanitaires exclue ou inclue certains groupes d'agriculteurs dans son public de bénéficiaires, ceux-ci pourront rencontrer ou non des difficultés d'accès au marché. Ceci pourrait avoir un impact sur des enjeux territoriaux de politiques agricoles.

Au final, l'objectif du schéma proposé n'est pas de mesurer de façon absolue l'efficacité du conseil, mais de tester dans quelle mesure la privatisation favorise une cohérence au sein des dispositifs de conseil ou induit au contraire de nouvelles contradictions entre différents niveaux d'évaluation.

Conclusion.

La question posée dans ce travail de recherche est celle des conséquences de la privatisation des dispositifs de conseil dans le contexte des agricultures européennes et de la cohérence par rapport aux politiques agricoles et rurale de ces pays. Pour cela, il est apparu nécessaire de mettre en œuvre une analyse institutionnelle du conseil fondée d'une part sur une lecture régulationniste des relations et rapports sociaux de service, et d'autre part sur l'utilisation des outils évolutionnistes pour saisir la dimension technique des changements dans l'organisation du conseil.

Autrement dit, la construction d'un cadre théorique pour l'analyse du processus de privatisation du conseil débouche sur la définition de trois objets de recherche.

- 1) Le premier objet de recherche correspond à **l'analyse institutionnelle historique** des dispositifs de conseil proprement dite. Il s'agit de saisir, derrière les changements apparents de la privatisation du conseil, quelles sont les transformations institutionnelles qu'elle exprime en termes de règles collectives pour l'accès aux services et pour l'accumulation de connaissances. Cela permettra notamment de comprendre si la privatisation exprime des changements institutionnels dans les rapports de force pour l'accès au conseil ou si elle cristallise des rapports de force issus de périodes précédentes.

- 2) Le deuxième objet de recherche consiste en l'analyse des conséquences de la privatisation sur les inégalités entre agriculteurs pour l'accès aux connaissances, à travers **l'accès des agriculteurs à des relations de service**. Cela suppose donc de pouvoir mesurer cet accès avant et après la privatisation du conseil. Compte tenu des spécificités des relations de service, ce qu'il importe d'évaluer à ce niveau est bien l'accès direct des agriculteurs à des échanges interpersonnels avec des conseillers. Cela peut être effectué de façon quantitative et brute (une mesure simple de l'existence ou de l'absence de ces échanges) pour saisir comment se répartit le soutien technique en fonction des caractéristiques structurelles des exploitations agricoles. Mais pour comprendre pleinement le problème de l'accès aux relations de services de conseil, il est nécessaire de tenir compte d'aspects plus qualitatifs, par exemple l'importance de l'intensité des relations dans la production de connaissances contextualisées, etc.

- 3) Le troisième objet de recherche renvoie à l'évaluation des changements induits par la privatisation du conseil dans les modes collectifs d'organisation technique. Pour cela, il apparaîtra nécessaire de construire **un cadre d'évaluation multi-niveaux**, permettant de produire des connaissances sur l'évaluation du conseil à différents horizons temporels (effets à court et moyen terme) et à différentes échelles (celle des schémas d'élaboration de performance interne des prestataires de conseil, celle de l'efficacité du conseil pour les agriculteurs, et enfin celle de son adéquation avec des politiques situées à l'intersection d'enjeux sectoriels et territoriaux).

Si le conseil est une pratique ancienne, il nécessite un renouvellement profond de son analyse pour saisir les enjeux et les nouvelles formes qu'il prend. Ces différents éléments constituent les lignes directrices de l'élaboration du cadre méthodologique permettant de poursuivre l'analyse. Ce cadre est présenté dans le chapitre suivant (chapitre 4). La présentation des résultats de l'analyse historique de la dynamique des dispositifs de conseil des trois pays est ensuite détaillée (partie 3) pour la période des décennies d'après la seconde guerre mondiale (chapitre 5) puis pour la période contemporaine des mouvements de privatisation du conseil, soit depuis 1990 (chapitre 6). Les deux derniers chapitres (partie 4) sont quant à eux consacrés à l'analyse de la performance de différents prestataires privés de conseil dans une région de chaque pays, et apportent un angle complémentaires d'analyse des conséquences de la privatisation.

Chapitre 4. Méthodologie : comparer la dynamique du conseil dans trois agricultures européennes.

Pour traiter la question des conséquences de la privatisation du conseil, il apparaît nécessaire d'étudier trois objets : son impact sur l'accès des agriculteurs aux relations de service, ses effets sur les modes d'organisations techniques et la performance du conseil, et enfin les changements institutionnels qu'elle exprime.

Mais étudier les conséquences de la privatisation implique avant tout d'inscrire la construction d'un dispositif méthodologique dans une perspective historique. Ceci découle directement de la question de recherche posée et du choix d'un cadre théorique inspiré de la théorie régulationniste. J'ai choisi de focaliser cette analyse historique sur la période 1945-2005, pour comprendre les changements qu'a effectivement induits au cours des années 1990 la privatisation sur les trois objets de recherche. En effet, cette période est marquée par la concomitance d'une période de crise affectant des régimes de fonctionnement du secteur agricole établis dans les décennies d'après-guerre, et de la recomposition des dispositifs de conseil technique agricole, dont la mise en œuvre des processus de privatisation (en Allemagne, aux Pays-Bas, au Royaume-Uni, au Danemark, etc.). Une évaluation de ces recompositions par rapport à des critères absolus n'est pas possible. D'une part, elle doit se référer à des objectifs et des contextes sociaux propres à des époques. D'autre part, comme évoqué dans le chapitre 1, les transformations du conseil sont différentes selon les pays. Elles ne renvoient pas nécessairement aux mêmes problèmes et aux mêmes questions, notamment selon les objectifs qui sont alloués à l'agriculture dans des situations nationales différentes. L'analyse de la dynamique des dispositifs de conseil et de leurs conséquences ne peut donc être effectuée que vis-à-vis de contextes historiquement, géographiquement et socialement situés. C'est précisément pour tenir compte de l'importance de ces contextes qu'il est apparu nécessaire de bâtir ce travail sur une comparaison de la dynamique du conseil dans trois agricultures européennes : celles de la France, des Pays-Bas et des nouveaux Länder allemands.

1. Nécessité d'une analyse comparative

Dès lors que l'on reconnaît le caractère situé dans le temps et dans l'histoire des institutions et de leurs transformations, il apparaît nécessaire de se donner les moyens de saisir les conséquences et les différences qui peuvent naître de ce caractère. C'est là une des raisons de l'intérêt porté par différentes théories à l'utilisation d'approches comparatives dans leurs méthodologies. Mon travail s'est appuyé sur de telles méthodologies. La comparaison entre différentes situations nationales structure notamment une partie des travaux réalisés dans le cadre de la Théorie de la Régulation (Boyer 2003), qui « *s'attache à la construction de catégories théoriques permettant de saisir à la fois ce qui est comparable et ce qui est incomparable entre différentes périodes historiques et différents espaces politico-économiques* » (Théret 1997, p. 181).

1.1. Analyse institutionnelle et comparaison de situations nationales

Il existe différentes façons de mener une comparaison entre des situations nationales. Le choix entre ces méthodes pose notamment les questions des situations comparées, de l'échelle de la comparaison et du type de données mobilisées. Mais avant tout, il renvoie aux modalités selon lesquelles sera réalisée cette comparaison en fonction de l'objectif poursuivi par le travail de recherche. Je me suis appuyé sur la synthèse proposée par Théret (1997) au sujet des méthodes de comparaison en sciences sociales. Il signale deux écueils dans la comparaison internationale : celui rencontré par les approches « *particularistes ou cross-cultural* », qui s'incarne notamment dans la possibilité de généralisation des résultats obtenus, et celui attaché aux approches « *universalistes ou cross-national* » qui renvoie aux pièges d'une comparaison terme à terme des systèmes sociaux inscrits dans des contextes nationaux différents. Comme le souligne Maurice (1989, p.182, cité par Théret 1997, p.183), « *les divers objets (micro) ou sous-systèmes (méso) sociaux composant la matrice sociale ne sont pas comparables « terme à terme » d'un pays à l'autre car ils ne tirent leur sens que du contexte sociétal dans lequel ils sont immergés.[...] En revanche, on peut comparer des ensembles de phénomènes qui constituent dans leur ensemble des cohérences nationales, propres à chaque pays, soit les processus d'interdépendance (micro/macro) et les médiations qu'ils impliquent nécessairement* ».

J'ai tiré de ce constat des enseignements pour la construction d'une démarche historique et comparative des dispositifs de conseil technique agricole.

D'une part, l'échelle nationale est très importante dans l'analyse. C'est à ce niveau que certaines cohérences peuvent être mises en évidence. Par exemple, dans le cas du conseil, c'est à ce niveau que peut apparaître la cohérence entre des politiques nationales touchant à l'agriculture (en termes de définition des objectifs alloués à l'agriculture et du soutien technique apporté au secteur), les composantes institutionnelles et techniques des dispositifs de conseil, et les mécanismes d'accès aux connaissances pour différents groupes d'agriculteurs. Cependant, comme le note Théret, d'autres échelles sont importantes. Il peut s'agir d'échelles infranationales ou méso-économiques où se construisent des modèles et des paradigmes de production, mais aussi des échelles internationales, avec dans le cas des agricultures européenne, l'importance de la PAC.

D'autre part, l'intérêt d'une comparaison des dispositifs de conseil ne viendra pas d'une comparaison terme à terme des caractéristiques de ces dispositifs. C'est à travers les différences dans les cohérences de chaque situation nationale que des connaissances nouvelles peuvent être produites quant à la question de l'impact de la privatisation. C'est pourquoi il paraît plus heuristique d'analyser ces cohérences à travers les modes de connexion particuliers à chaque pays entre la dimension technique des dispositifs de conseil (configurations d'innovation des prestataires, rôle dans la reproduction de paradigmes technologiques du secteur agricole) et des rapports sociaux de services régulant l'accès aux connaissances. Mais pour alimenter un tel schéma (*cf. figure III.6* du chapitre précédent), il faut choisir de comparer des situations nationales de la façon la plus appropriée.

1.2. Choix des pays comparés.

Ce choix s'est arrêté sur trois situations : celles de la France, des Pays-Bas et des nouveaux Länder allemands.

Ce choix répond en premier lieu à une volonté de comparer des pays géographiquement proches, dans lesquels l'agriculture est confrontée à des problèmes techniques similaires, et inscrite dans un même cadre réglementaire, celui de l'Union Européenne, pour observer les recompositions des dispositifs de conseil technique. Il fallait que les différences observées ne soient pas liées à des différences dans les objets du conseil, mais plutôt à des cohérences différentes entre les configurations productives du conseil et les compromis institutionnalisés qu'il exprime. Par ailleurs, l'analyse a été centrée sur le conseil technique relatif à la production de céréales, qui concerne un nombre important d'agriculteurs et de grandes

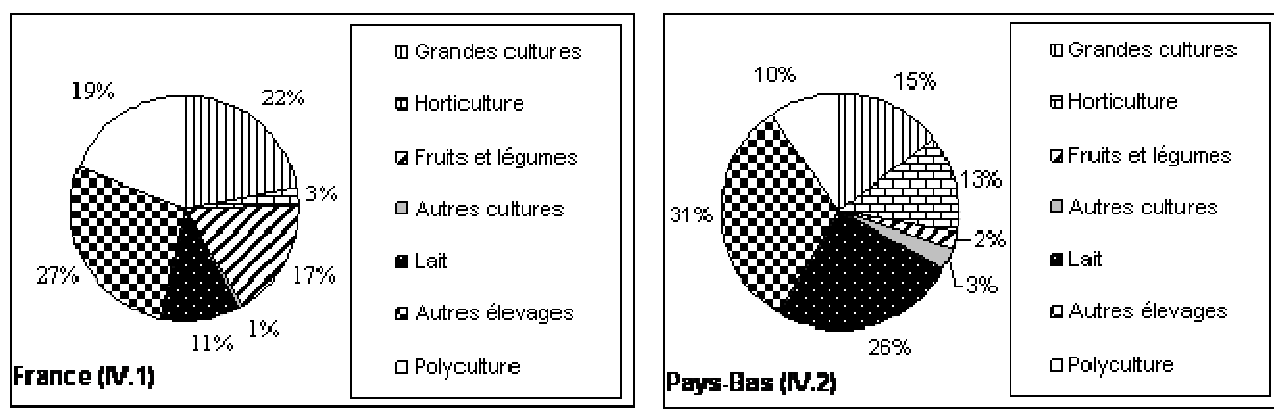
surfaces agricoles en Europe. Pour cette production, le conseil doit répondre aux mêmes types de problèmes dans les pays européens, et notamment participer au maintien ou à l'augmentation des niveaux de productivité, tout en contribuant au respect de normes réglementaires conçues au niveau européen (telles que la norme DON présentée dans la section 2 du chapitre 3).

Mais le choix des situations à comparer a avant tout été guidé par sa faculté à faciliter la construction d'un cadre de travail pertinent pour répondre à la question de recherche posée. Celle-ci vise à comprendre les conséquences de la privatisation des services de conseil en tenant compte de ses effets potentiels vis-à-vis de la structure des exploitations agricoles, notamment sur les inégalités entre agriculteurs pour l'accès aux connaissances. C'est donc naturellement que les deux axes qui ont guidé le choix des pays étaient d'une part (i) le degré de désengagement de l'Etat et de privatisation du conseil technique, et d'autre part (ii) le contraste dans la diversité structurelle des exploitations dans ces pays.

(i) Concernant la question du désengagement de l'Etat, les Pays-Bas, pays s'inscrivant dans une longue tradition de politique libérale, sont en Europe un des pays emblématique de la privatisation du conseil agricole (avec le Royaume-Uni et le Danemark). Avant la privatisation (effectuée de 1990 à 2000), le système de connaissances agricoles (SCA) néerlandais et notamment le dispositif de conseil, alors intégralement financés et gérés par l'Etat, étaient montrés en exemple voire copiés à travers l'Europe (Elégoët et van Gils 1989). A l'opposé, la France a très tôt mis en place un système de gestion partagée du conseil entre l'Etat et les syndicats d'agriculteurs (dès la fin des années 1950), qui a connu une crise au début des années 2000. L'intérêt d'ajouter à la comparaison le cas des nouveaux Länder allemands issus de la République Démocratique Allemande (RDA) est qu'il apporte un contexte complètement différent de la privatisation du conseil : celui de la transition post-socialiste d'un pays de l'Europe de l'Est. Dans ces Länder, la privatisation n'a pas été un processus progressif, mais un changement institutionnel s'inscrivant dans la rupture radicale accompagnant la décollectivatisation de l'agriculture. Grâce à la comparaison de trois situations témoignant de trajectoires différentes de désengagement de l'Etat s'inscrivant dans des contextes différents, il sera possible de mieux comprendre les mécanismes et les enjeux de la privatisation du conseil.

(ii) Au sujet de la diversité structurelle des exploitations agricoles et de sa contribution au développement du secteur agricole, il est tout d'abord à noter que les contextes historiques

agricoles néerlandais et français sont en première analyse relativement proches. Les régimes de fonctionnement des secteurs agricoles de ces deux pays ont été marqués durant les trente glorieuses par une forte intensification qui a permis d'importants gains de productivité et a contribué à leur position de leader dans l'agriculture européenne. La France et les Pays-Bas sont toujours en 2006 respectivement les premier et deuxième exportateurs agricoles européens et deuxième et troisième exportateurs mondiaux derrière les Etats-Unis. Mais pour autant, il existe des différences entre les deux pays dans les disparités structurelles des exploitations. Ces différences sont d'abord affaire de dimension économique (cf. section 2 du chapitre 1). Les exploitations agricoles néerlandaises sont beaucoup plus homogènes en termes de dimension économique que les exploitations agricoles françaises. Par ailleurs, elles sont également plus spécialisées dans leurs productions (cf. figures IV.1 et IV.2).



Figures IV.1 et IV.2 Distribution des exploitations agricoles selon leur spécialisation en France (figure IV.1, à gauche) et aux Pays-Bas (figure IV.2, à droite).

Source : Eurostat.

Mais surtout, l'évolution de la structuration du monde agricole ne répond pas aux mêmes enjeux pour la contribution des agricultures au développement rural dans les deux pays (cf. section 2 du chapitre 1). Ceci peut par exemple être observé à travers l'importance des exploitations agricoles à temps partiel pour le développement de l'agriculture et à travers leur intégration dans les politiques agricoles. Les exploitations agricoles à temps partiel ne sont pas seulement plus nombreuses en France, elles ont également été reconnues par des lois agricoles (notamment la LOA de 1999) comme contribuant à la cohésion sociale en milieu rural. Aux Pays-Bas, il apparaît dans les statistiques agricoles que les exploitations agricoles ont un potentiel de contribution au développement rural sans que celui-ci ne soit aujourd'hui reconnu dans la politique nationale de développement rural (cf. section 2 du chapitre 1).

Comparer ces deux situations pourrait donc permettre de mieux comprendre la cohérence des transformations techniques et institutionnelles des dispositifs du conseil technique face à l'émergence des enjeux qui sont désormais associés à l'agriculture dans les pays européens. Ces enjeux se cristallisent dans de nouveaux problèmes techniques, mais aussi dans une prise en compte différente de l'élargissement des populations d'agriculteurs cibles des politiques de soutien à l'agriculture.

Dans les nouveaux Länder allemands, la réforme des dispositifs de conseil s'est inscrite dans un contexte radicalement différent de celui de la France ou des Pays-Bas, renvoyant à des contradictions d'une toute autre nature. Elle a accompagné la décollectivatisation de l'agriculture, qui concerne depuis les années 1990 de nombreux pays d'Europe de l'Est. Suite à la réunification allemande, la redistribution des terres a vu l'émergence de conflits entre quatre différents groupes d'agriculteurs pour l'accès au foncier : des coopératives agricoles (*Genossenschaft*) et des sociétés privées, souvent de grande dimension économique, des exploitations agricoles familiales, et des exploitations agricoles à temps partiel. Comme nous l'avons vu dans la section 2 du chapitre 1, les conflits d'intérêt entre ces groupes d'agriculteurs renvoient à des problèmes économiques majeurs dans les nouveaux Länder allemands (rôle de tampon face à des situations de précarité de certains groupes d'exploitations agricoles, etc.).

Les trois situations retenues ne sont pas exhaustives des changements de l'offre de conseil technique et des enjeux qui lui sont associés dans l'ensemble des pays européens. Notamment, elles ne permettent pas de rendre compte, dans les trajectoires de désengagement de l'Etat, des conséquences de politiques de décentralisation, comme cela peut être le cas en Espagne ou en Italie. En termes de conséquences structurelles du désengagement de l'Etat, leur portée est également limitée en ce sens que ces situations sont difficilement généralisables, notamment à des pays aux agricultures méditerranéennes marquées par la prédominance d'exploitations agricoles de petite dimension, et renvoyant à des enjeux politiques différents.

Néanmoins, ces trois situations sont exemplaires de la privatisation de services ayant bénéficié, dans les décennies d'après la seconde guerre mondiale, de modes de gestion et de financement publics ou mixtes, et centralisés à l'échelle nationale (*cf.* chapitre 1, section 3).

2. Une comparaison mettant en jeu différents niveaux d'analyse

Si le niveau national est indispensable à la construction d'une analyse comparative, il est cependant difficile de comprendre pleinement la recomposition du conseil en travaillant uniquement à ce niveau. Certains changements, et notamment ceux dans l'organisation productive du conseil, se jouent également à l'échelle locale où s'exprime l'activité des prestataires, et au sein des filières. Il est donc nécessaire pour mon travail d'apporter à ces échelles un éclairage sur les changements au sein des dispositifs de conseil.

C'est dans cette optique que j'ai tout d'abord choisi de porter une attention particulière au conseil pour la production de céréales, et à sa prise en charge de la lutte contre la contamination des céréales par la mycotoxine DON (*cf.* section 2 du chapitre 2). Cela a permis d'analyser comment le conseil se reconfigurait ou non face à des problèmes qui renvoient à des enjeux nouveaux pour l'accumulation et la répartition de connaissances dans le secteur agricole. En effet, j'ai signalé dans le chapitre 2 en quoi le cas de la norme DON était emblématique de la recomposition de ces enjeux, d'une part car il peut conditionner l'accès aux marchés pour les agriculteurs, et d'autre part car il induit pour eux un besoin en connaissances nouvelles et en conseil.

Par ailleurs, j'ai choisi de compléter l'analyse au niveau national par l'étude de zones qui sont exemplaires de la restructuration des dispositifs de conseil technique pour la production de céréales, et de ses conséquences. Il s'agit du département de l'Ain, du Land du Brandebourg et de la province de Zélande (*cf.* figure IV.3). Ces zones ne sont pas équivalentes : le Brandebourg est nettement plus grand et plus peuplé. Cependant, le choix de comparer une province, un département et un Land est lié au fait que ces zones administratives ont constitué ou constituent aujourd'hui l'unité géographique de base pour l'organisation du conseil technique agricole. En France, les chambres d'agriculture ont été pensées dès leur création au début du XX^{ème} siècle au niveau des départements. Si des chambres régionales d'agriculture ont été ensuite créées, celles-ci n'ont pas de rôle direct dans la prestation directe de services aux agriculteurs. En Allemagne, depuis la réunification, ce sont les Länder (dotés de Ministères de l'Agriculture) qui ont la charge du soutien technique à l'agriculture. Enfin, aux Pays-Bas, suite à la privatisation, les provinces jouent un rôle croissant et renouvelé vis-à-vis de l'agriculture et de son encadrement technique.

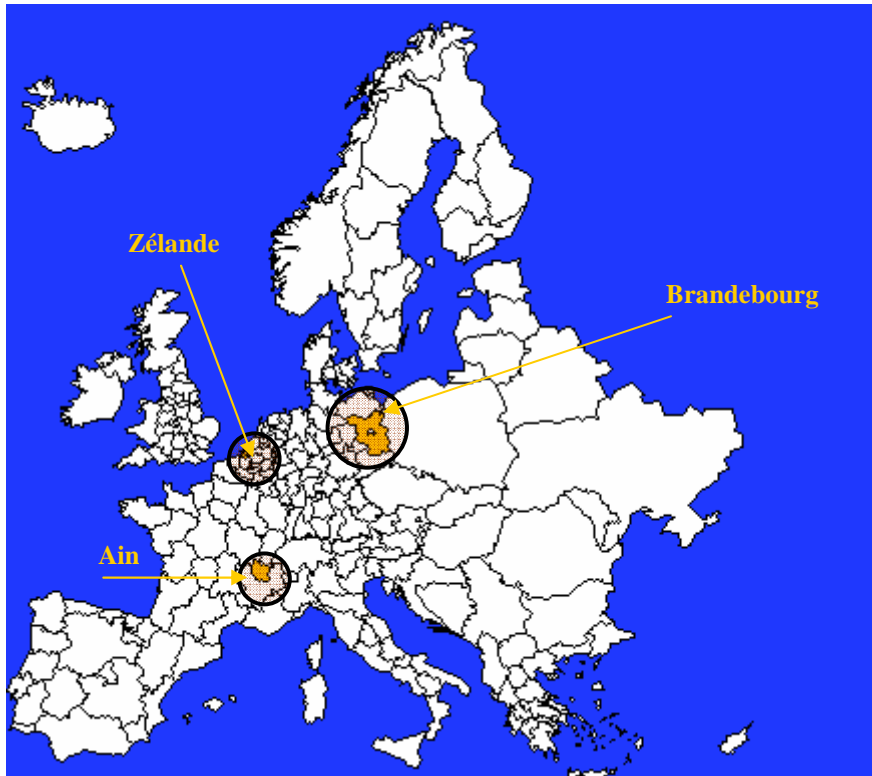
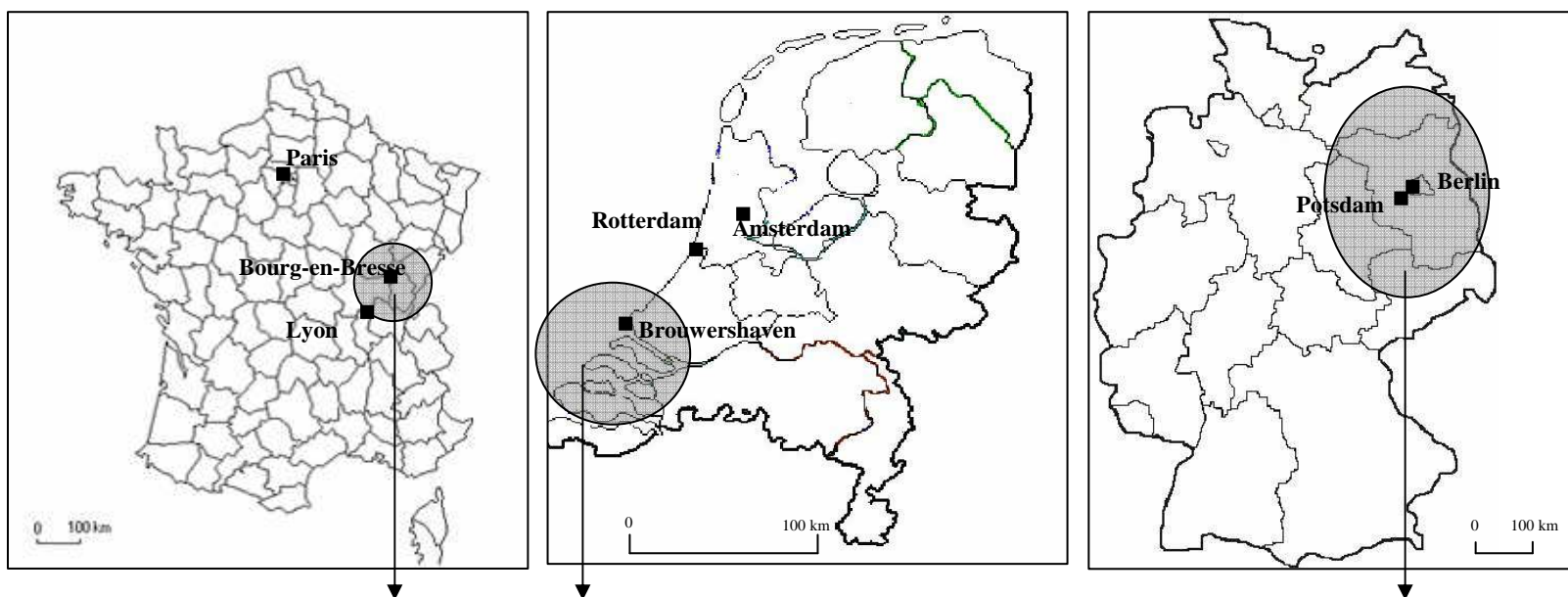


Figure IV.3. Localisation des trois régions d'étude : Brandebourg (Allemagne), Ain (France) et Zélande (Pays-Bas)

Le choix de ces zones répond en premier lieu à leur exemplarité par rapport à trois critères :

- la production de céréales y est d'une grande importance en termes de marchés agricoles, de surfaces cultivées et de nombre d'exploitations agricoles concernées (*cf.* figure IV.4);
- la diversité des structures des exploitations agricoles renvoie aux mêmes contradictions que celles que l'on rencontre à l'échelle nationale ;
- la privatisation du conseil y est particulièrement marquée.



	Ain	Zélande	Brandebourg
Population totale	525 000	372 000	2 600 8000
Superficie totale (ha)	570 600	293 000	2 947 500
Nombre d'exploitations agricoles (EA)	6 317	4 370	7 008
Superficie agricole (ha)	254 500	143 000	1 343 000
Terres arables (ha)	121 500	96 000	1 044 000
EA spécialisées dans les grandes cultures	1 650	2 330	2 300
Superficie en céréales	98 000	31 000	523 000

Figure IV.4. Présentation des trois zones d'étude
Source : Eurostat (données 2000).

Les terres arables occupent une part très importante de la superficie cultivable des trois régions : 47 % dans le département de l'Ain, 67 % dans la province de Zélande, et 77 % dans le Land du Brandebourg, de même que les céréales avec respectivement 38 %, 21 % et 39 % de la superficie agricole utile de chaque zone. Par ailleurs, les exploitations agricoles spécialisées dans les grandes cultures, pour lesquelles les céréales sont de première importance, représentent 26 % des exploitations agricoles dans le département de l'Ain, 53 % dans la province de Zélande, et 39 % dans le Land du Brandebourg. Dans chacune de ces trois zones, l'impact des réglementations portant sur la production des céréales est donc potentiellement très important, du fait de l'ampleur des surfaces agricole et du nombre d'exploitations agricoles qu'elles pourraient concerner.

Par ailleurs, chacune de ces régions est également caractérisée par une forte diversité des exploitations agricoles qui contribuent à l'agriculture et utilisent les terres agricoles. Cette diversité est similaire à celle observée à l'échelle nationale dans les trois pays. Elle est d'abord affaire de dimension économique (*cf.* figures IV.5, IV.6, et IV.7) : les exploitations agricoles sont plus homogènes en Zélande que dans l'Ain ou dans le Brandebourg, où une très nette opposition apparaît entre un groupe de très petites exploitations agricoles et un de grandes structures.

Mais elle renvoie également aux systèmes d'activités des agriculteurs, marqués notamment par l'importance quantitative des agriculteurs à temps partiel. Dans le département de l'Ain, les exploitations agricoles à temps partiel représentent par exemple environ 31 % des 1700 exploitations agricoles spécialisées dans les grandes cultures, contre 17 % en Zélande.

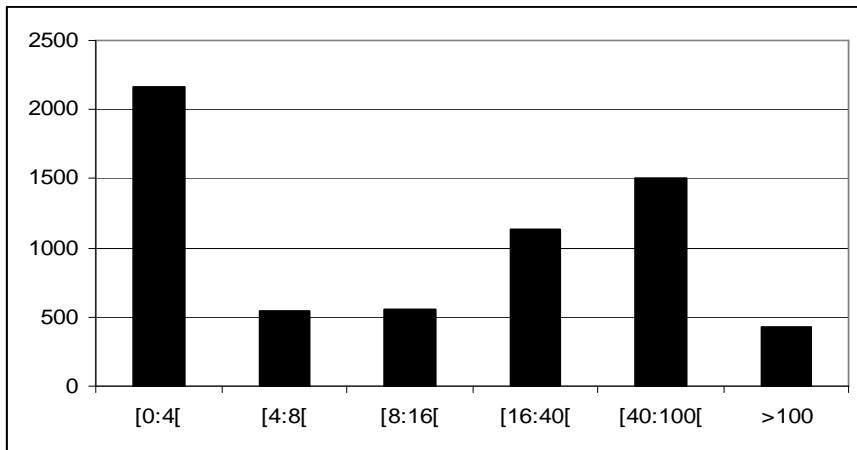


Figure IV.5 Distribution des exploitations du département de l'Ain selon leur dimension économique.
Source Eurostat (données 2000).

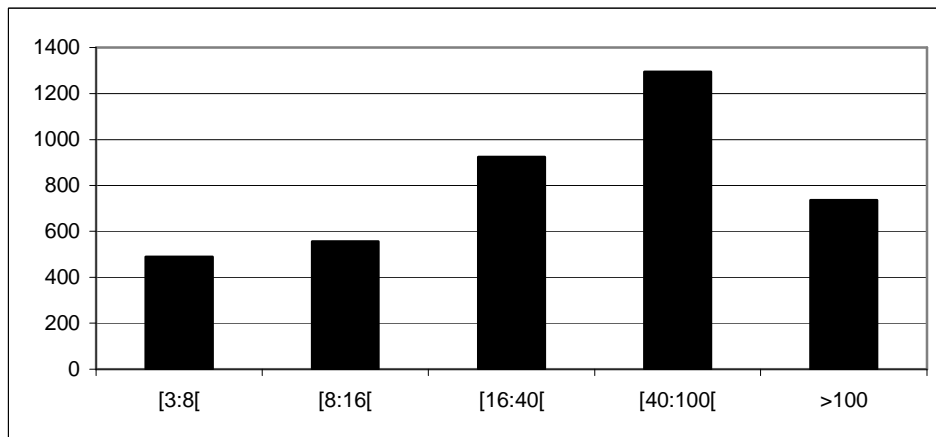


Figure IV.6. Distribution des exploitations agricoles néo-zélandaises selon leur dimension économique.
Source Eurostat (données 2000).

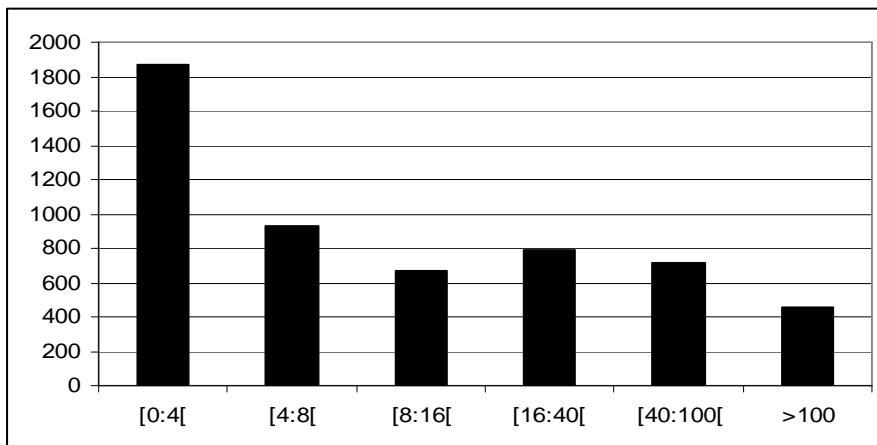
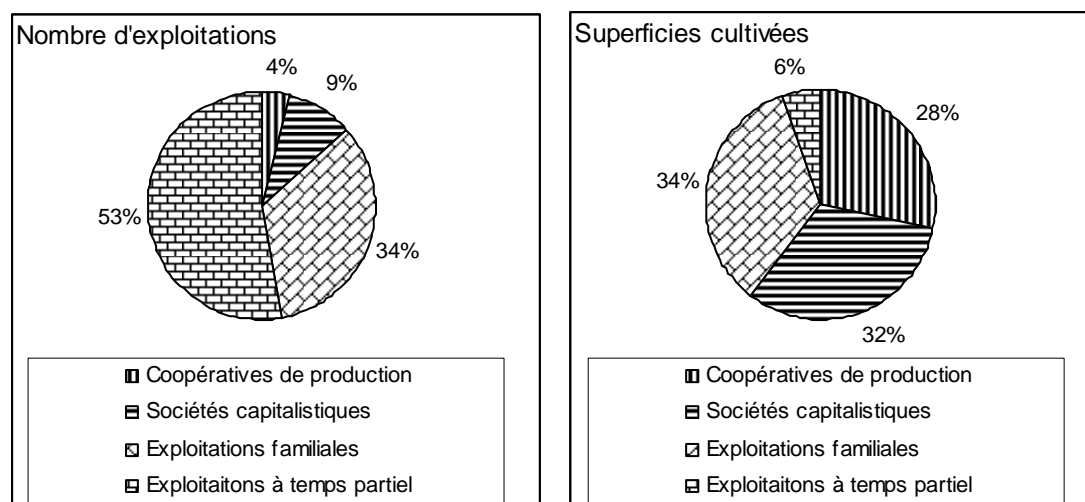


Figure IV.7. Distribution des exploitations agricoles brandebourgeoises selon leur dimension économique.
Source Eurostat (données 2000).

Dans le Land du Brandebourg, les exploitations agricoles sont réparties entre coopératives de production agricole (*Genossenschaft*), sociétés privées de production agricole, exploitations agricoles familiales, et exploitations agricoles à temps partiel, dans des proportions présentées dans la figure IV.8. Si ces dernières sont majoritaires en nombre, elles ont un accès très limité à la terre (*cf.* figure IV.9). Comme dans les autres Länder allemands, les conflits entre ces quatre formes structurelles d'exploitations agricoles sont cristallisés dans la confrontation des quatre syndicats les représentant.



Figures IV.8 et IV.9 Distribution du nombre d'exploitations agricoles (figure IV.8, à gauche) et des surfaces agricoles utiles (figure IV.9, à droite) selon le statut des exploitations agricoles dans le Land du Brandebourg.

Source : Brandenburg Landwirtschaft Jahresbericht 2000.

Les agricultures des trois zones sont donc structurées en groupes d'agriculteurs faisant écho aux nouvelles contradictions associées au développement du secteur agricole entre enjeux sectoriels et territoriaux. Le choix de ces trois zones est donc pertinent pour analyser comment les organismes de conseil se restructurent vis-à-vis de ces contradictions.

De plus, ces trois zones sont aussi exemplaires du désengagement de l'Etat des dispositifs de conseil technique aux agriculteurs. Pour mieux comprendre les implications techniques de la privatisation pour l'organisation du conseil, j'ai réalisé des enquêtes auprès des prestataires de conseil emblématiques des changements de l'offre de conseil dans chacune des trois zones :

- la chambre d'agriculture du département de l'Ain,
- la filiale relative à la production de céréales de la société DLV *advies*, qui a succédé à l'ancien service de conseil financé par l'Etat

- la société de conseil LAB Beratung dans le Brandebourg, qui a été construite sur les bases de l'ancienne organisation est-allemande de conseil du temps de la RDA.

Toutefois, si la Zélande ne présente à ce titre pas de spécificité par rapport à d'autres provinces néerlandaises, le Brandebourg et l'Ain sont plus singuliers par rapport à leurs contextes nationaux. Parmi les nouveaux Länder allemands, le Brandebourg est celui dans lequel la privatisation a été la plus totale et abrupte. Dans le département de l'Ain, le désengagement presque total de la chambre d'agriculture vis-à-vis des problématiques sectorielles renvoie la production de connaissances techniques quasiment exclusivement vers le secteur privé.

Il y a là une limite à mon travail, dans la possibilité d'extrapoler les tendances observées dans chacune des trois régions à l'échelle nationale. Cependant, cet état de fait est la conséquence de considérations pratiques. En effet, une autre raison du choix de ces régions est contingente de la construction de mon travail de recherche et de la disponibilité de données. Aux Pays-Bas et en Allemagne, la Zélande et le Brandebourg sont des terrains sur lesquels les laboratoires d'accueil de mes séjours dans ces pays possédaient des connaissances et une expertise liées à leurs travaux de recherche (*cf.* Bokelmann et *al.* 1994 pour les travaux de la faculté d'agriculture de l'Université de Humboldt sur le conseil agricole dans le Land du Brandebourg). Mais ceci était particulièrement le cas en France. Le département de l'Ain appartient en effet à la région Rhône-Alpes, pour laquelle est disponible une base de données sur l'accès au conseil unique en son genre (*cf.* sous section suivante de ce chapitre), dont la valorisation constituait pour mon travail une ressource rare et indispensable. Ces contraintes pratiques ont induit un certain biais dans l'analyse des situations allemande et française. Par rapport à leurs contextes nationaux respectifs, le Brandebourg et l'Ain sont des cas extrêmes de désengagement de l'Etat. Ainsi, dans le département de l'Ain, la chambre d'agriculture a presque complètement abandonné le soutien technique à de nombreuses filières, dont celle des céréales. Si s'intéresser à un tel cas n'est pas incohérent en regard de tendances nationales de désengagement de l'Etat du conseil, ce choix ne permet pas l'analyse de la performance technique des services de conseil technique fournis par les chambres d'agriculture, car de tels services sont absents dans le département de l'Ain. Ceci constitue donc une limite de mon

travail. Par ailleurs, j'ai réalisé des enquêtes complémentaires¹ réalisées auprès des chambres départementales d'agriculture de la Haute-Saône et de l'Indre, qui ont révélé de très grands contrastes dans l'organisation de leurs services techniques. Cela semble indiquer qu'une compréhension fine des services techniques des chambres d'agriculture nécessiterait de multiplier des études dans un nombre important de départements.

Les enquêtes auprès de responsables implantés depuis longtemps dans ces organismes m'ont permis de donner de la chair à l'analyse de la transformation du conseil agricole, à ses répercussions en termes de transformation de l'organisation au niveau où se construit la production de services.

3. Des données recueillies pour nourrir l'analyse de trois objets de recherche.

Il s'agit donc de comprendre le mouvement de privatisation du conseil technique et d'en évaluer les conséquences. Pour cela, la construction du cadre théorique présenté dans le chapitre précédent a mis en évidence qu'il est nécessaire de traiter de trois objets, qui renvoient à trois groupes de tâches différentes de recherche.

- L'analyse historique des institutions de conseil suppose de recueillir des données sur l'organisation générale des dispositifs nationaux de conseil technique (nature des organisations prestataires de conseil technique, insertion dans le système de connaissances agricoles, etc.), sur leurs évolutions au cours de la période retenue pour l'étude, sur les budgets qui ont permis de construire les dispositifs de conseil technique (origine du financement du conseil technique : fonds publics ? taxes professionnelles ? facturation de services ?), et les principes d'allocation de ces budgets, sur les liens entre la construction de ces dispositifs et la représentation – notamment syndicale – de la diversité des exploitations agricoles, etc.

- L'étude des modes d'organisation technique du conseil doit s'appuyer sur une description de l'activité des prestataires de conseil technique agricole (objet des prestations de service, support des prestations, allocation des ressources et des activités des prestataires, etc.) afin de

¹ Des enquêtes complémentaires ont également été réalisées auprès de sociétés privées de conseil technique agricole en Saxe-Anhalt et Thuringe.

comprendre leurs organisation, la construction de leur performance, et les effets de celles-ci à d'autres échelles.

- La comparaison de la répartition des prestations de service entre bénéficiaires potentiels et effectifs du conseil agricole nécessite une analyse de l'accès des agriculteurs aux relations de service.

L'analyse de ces trois objets renvoie à des tâches de recherche qui impliquent le recueil de données statistiques et d'analyses empiriques. J'ai choisi de combiner différentes sources de données: données issues de recherches bibliographiques, d'enquêtes qualitatives réalisées auprès de différents acteurs ou experts liés aux dispositifs de conseil technique agricole, et d'analyse de statistiques. Cependant, face au manque de données statistiques portant sur le conseil agricole et aux limites des ressources bibliographiques sur le sujet, c'est essentiellement à travers la réalisation d'entretiens que j'ai construit mon analyse.

3.1. L'accès des agriculteurs aux relations de service : une mesure délicate.

Des trois objets placés au cœur de ce travail, un a été nettement moins développé : l'analyse de l'accès direct des agriculteurs à des relations de services et la caractérisation des conditions nécessaires à cet accès. Deux raisons expliquent cette limite du travail : le manque de données statistiques mesurant et décrivant quantitativement cet accès d'une part, et la difficulté intrinsèque de la mesure de cette accès d'autre part.

3.1.1. Un recueil de données sur l'accès qui se heurtent à une carence de données statistiques

Les données statistiques au sujet du conseil agricole sont très rares, notamment celles permettant de caractériser les publics de bénéficiaires du conseil technique. Seule une enquête réalisée par le Service Central d'Enquêtes et Etudes Statistiques du Ministère français de l'Agriculture (SCEES 1983) a permis de produire à l'échelle nationale des données sur la question de l'accès des agriculteurs aux services de conseil. Elle ne possède pas d'équivalent en Allemagne et aux Pays-Bas. Cette étude du SCEES (*cf.* encadré IV.1), a été réalisée en 1982 auprès de 2500 exploitants agricoles répartis dans toute la France. Elle a permis de mettre en liaison des variables sur l'accès des exploitations agricoles à différents services de conseil (chambres d'agriculture, coopératives, etc.), et des variables caractérisant les agriculteurs (âge, formation, responsabilité syndicale, etc.) ou leurs exploitations agricole (dimension économique, superficie, orientation technico-économique de production, etc.).

Encadré IV.1 : L'enquête SCEES 1982 sur l'accès des agriculteurs au conseil agricole

1. Quelques rappels : l'agriculture française en 1982 (données RGA 1979-1980)

En 1980, le secteur agricole français était caractérisé par un très grand nombre d'exploitations agricoles, dont une large proportion était de petite dimension. En 1982, la France comptait 1 262 000 exploitants agricoles dont 17 % étaient des agriculteurs retraités. Concernant les 1 053 000 agriculteurs non retraités, on peut noter que :

- 20 % d'entre eux étaient double-actifs,
- ils étaient relativement âgés : 33 % ont moins de 45 ans, 40 % de 45 à 54 ans, et 27 % de 55 à 64 ans,
- ils possédaient une formation générale relativement faible : 82 % ont une formation primaire et 14 % ont une formation secondaire ou supérieure,
- ils avaient un niveau de formation agricole initiale également faible : 11 % ont une formation agricole primaire, 9 % ont une formation agricole secondaire ou supérieure, et 80 % n'ont pas de formation agricole,
- leurs exploitations agricoles étaient de dimensions très variables mais souvent petites.

2. L'échantillon des exploitations agricoles ayant fait l'objet d'enquête :

L'enquête a été réalisée au cours du mois de juillet 1982 auprès de 2500 exploitations agricoles.

- les retraités sont exclus de l'échantillon,
- les agriculteurs à temps partiel représentent 20 % de l'échantillon,
- les exploitations agricoles de l'échantillon sont sensiblement plus grandes que celles du recensement agricole.

3. Les données recueillies :

Elles permettent de caractériser :

- l'accès des agriculteurs au conseil (avec des techniciens de chambres d'agriculture, de négociants, de coopératives, etc.)
- la dimension de l'exploitation agricole (superficie, dimension économique)
- les orientations productives de l'exploitation agricole (lait, viande, céréales, etc.)
- l'âge de l'exploitant
- le niveau de formation
- l'appartenance à un groupement de conseil
- la responsabilité professionnelle de l'agriculteur (appartenance à un syndicat).

Si cette étude a été réalisée sur un échantillon large d'exploitations agricoles, elle n'est cependant pas exhaustive. La question de l'accès au conseil n'a malheureusement jamais été intégrée dans les recensements généraux agricoles nationaux des trois pays.

Il est toutefois à noter une initiative qui a permis la construction d'une base de données dans la région Rhône-Alpes à l'occasion des derniers recensements de l'agriculture (en 1988 et 2000). Cette base de données est issue de questions supplémentaires incluses dans le questionnaire adressé aux agriculteurs de la région Rhône-Alpes (*cf.* encadré IV.2). Elle permet de relier pour l'ensemble des agriculteurs de la région une mesure de l'accès aux services de conseil fournis par différentes catégories d'organismes par les agriculteurs (coopératives agricoles, négociants et autres organismes économiques, chambres d'agriculture, etc.) aux caractéristiques de leurs exploitations agricoles (dimension économique, statut d'activité des agriculteurs, etc.). Mais ces bases de données restent très brutes dans leurs mesures de l'accès des agriculteurs au conseil. Elles permettent seulement

de savoir si les agriculteurs ont un certain nombre de contacts (trois par an au minimum) avec des conseillers.

Encadré IV.2. Base de données du Recensement Général de l'Agriculture 2000 sur l'accès des agriculteurs au conseil dans la région Rhône-Alpes.

Le programme INRA-DADP Rhône Alpes a permis de financer une étude du Service Central des Enquêtes et Etudes Statistiques (SCEES) du Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche et des Affaires Rurales (MAAPAR), à partir de questions posées aux agriculteurs de la région Rhône Alpes lors du Recensement Général de l'Agriculture (RGA 2000). Ces questions complétaient le questionnaire national de base et ont permis de collecter des informations sur le suivi des agriculteurs par des techniciens. La base de données ainsi construite permet de connaître la valeur de 50 variables sur les exploitations agricoles, qui peuvent être classées en fonction de 5 critères simultanément :

- la pluriactivité du chef d'exploitation,
- la présence d'activités annexes sur l'exploitation (transformation, vente directe, agrotourisme...),
- Le suivi des agriculteurs par des techniciens,
- La dimension économique des exploitations (CEDEX),
- L'orientation technique des exploitations (OTEX).

Face à l'insuffisance des données issues des statistiques nationales ou européennes, j'ai recherché d'éventuels compléments dans la littérature scientifique.

3.1.2 Peu d'études de cas dans la littérature scientifique pour compenser ce manque

Mes recherches bibliographiques se sont en premier lieu centrées sur des revues spécialisées dans l'analyse du secteur agricole :

- cinq revues portant sur le conseil agricole : le *Journal of Extension Systems* et le *European Journal of Agricultural Extension and Education*, l'*International Journal of Agricultural Education and Extension*, la revue allemande *Bildung und Beratung*, la revue française des *Chambres d'Agriculture* ;

- diverses revues d'économie agricole : *European review of Agricultural Economics*, *Agricultural Economics*, *Economie Rurale*, *Cahiers d'Economie et de Sociologie Rurale*, etc.

Mais dans ces revues, les travaux portant sur l'analyse du conseil agricole dans les pays européens sont rares, et aucun n'a eu pour objet l'analyse de l'accès aux services en s'appuyant sur des enquêtes auprès d'échantillons représentatifs ou même exemplaires de la diversité des exploitations agricoles.

Ce travail a été complété par la recherche d'ouvrages spécifiques sur le conseil dans différentes bibliothèques universitaires dans des facultés d'agriculture de chacun des trois pays (facultés d'agriculture des universités de Humboldt, Hohenheim, et Halle en Allemagne /

université de Wageningen aux Pays-Bas / Institut national agronomique de Paris-Grignon en France). Si différents ouvrages proposent et présentent des contributions méthodologiques et conceptuelles vis-à-vis du conseil, aucun ne s'est attaché à mesurer l'accès des agriculteurs au conseil sur des échantillons représentatifs d'exploitations agricoles.

3.1.3. La difficile mesure qualitative de l'accès aux relations de service

Mais au-delà du manque de prise en compte de la question du conseil dans des analyses statistiques telles que les recensements agricoles, il apparaît que la mesure de l'accès aux relations de service de conseil est par essence très délicate à mettre en œuvre. Ce constat est notamment issu des enquêtes réalisées auprès d'exploitations agricoles dans le département de l'Ain. Les résultats de cette analyse ont été partiellement présentés dans la section 3 du chapitre 2. Son objectif était de mieux comprendre les conditions d'accès, l'usage et les critères d'évaluation de la qualité des services pour des exploitations agricoles différant dans leurs structures (selon leurs dimensions économiques, et selon leurs statuts). J'ai pour cela réalisé des enquêtes auprès de vingt-deux exploitations agricoles spécialisées dans la production de céréales du département de l'Ain, avec l'aide de Boris Duflot (Duflot 2004²). L'échantillon n'a pas été construit pour être représentatif d'une diversité d'exploitations agricoles, mais pour en être exemplaire. La composition de l'échantillon d'exploitations agricoles et le contenu des enquêtes sont présentés succinctement dans l'encadré IV.3. Comme nous l'avons vu dans la section 3 du chapitre 2, ces enquêtes ont une valeur heuristique importante pour mieux comprendre l'accès quantitatif et qualitatif des agriculteurs aux relations de service. Cependant, cette analyse est complexe : elle nécessite de mêler et réunir dans une synthèse différentes variables telles que l'intensité, le rôle et la coproduction des relations de service (*cf.* encadré IV.3 pour les définitions). Or ces trois variables peuvent être différentes pour un même agriculteur selon les différentes composantes de l'offre de service dont il bénéficie (visites pendant l'hiver en dehors de la période de culture ou visites pendant la période de culture par exemple), comme cela est illustré dans l'annexe II.2. La mise au point du questionnaire, sa validation dans des pré-enquêtes, la réalisation des 22 enquêtes, le dépouillement des données et leur interprétation ont représenté trois mois de travail avec l'aide intensive de Boris Duflot, qui a pris en charge seul une partie des enquêtes et de leur dépouillement. Cependant, ces données sont trop limitées pour évaluer

² Ces enquêtes ont été réalisées avec le concours de Boris DUFLOT, dans le cadre d'un stage de deuxième année à l'Institut National de Paris-Grignon (mai - juillet 2004). Ce stage était co-encadré par Catherine Laurent, et a fait l'objet d'un rapport écrit (Duflot 2004).

quantitativement le recours au conseil technique par les agriculteurs à partir d'un traitement statistique. Il aurait été pour cela nécessaire de multiplier de telles enquêtes auprès de nombreuses exploitations agricoles pour obtenir des échantillons représentatifs.

Encadré IV.3. Composition de l'échantillon des 22 exploitations agricoles rencontrées dans le département de l'Ain et présentation succincte du questionnaire

a) Description générale de l'échantillon d'exploitations agricoles ayant fait l'objet d'enquêtes

Les enquêtes ont été effectuées au mois de juin 2004 auprès de 22 exploitations spécialisées en grandes cultures du département de l'Ain (20 exploitations d'OTEX 13³ et 2 exploitations d'OTEX 14). Onze exploitations agricoles étaient à temps plein et onze à temps partiel. Ces exploitations agricoles possédaient également de forts contrastes dans leur dimension économique : de 7 à 257 UDE. La plupart des contacts ont été obtenus auprès des organismes économiques : coopératives agricoles ou négociants agricoles. Plus de détails sont donnés dans l'annexe II.2.

b) Présentation du questionnaire

Des enquêtes semi directives ont été réalisées auprès de chaque chef des exploitations agricoles de l'échantillon. L'objectif de ces enquêtes était de caractériser qualitativement et quantitativement les services de conseil technique auxquels les exploitations agricoles ont accès. Le questionnaire d'enquêtes se décompose en cinq parties, qui sont présentées dans l'annexe II.2. On peut néanmoins s'attarder ici sur trois qui ont permis de contribuer à une mesure qualitative de l'accès des agriculteurs aux services dépassant une caractérisation en termes oui/non de cet accès.

Ont ainsi été mesurés :

1) *l'intensité des services de conseil technique: il s'agit du temps consacré directement ou indirectement par l'agriculteur aux prestations de conseil technique agricole. La mesure de cette intensité des services de conseil technique est basée sur les durées évaluées par les agriculteurs. Cependant, pour pouvoir comparer l'intensité des services consommés par différents agriculteurs, il a été décidé de standardiser la mesure des durées de certaines opérations de conseil technique agricole (par exemple, pour les visites des techniciens impliquant des tours de plaine, pour les conversations téléphoniques, etc., cf. tableau B de l'annexe II).*

2) *le rôle que les agriculteurs attribuent aux services de conseil technique auxquels ils ont recours.* En effet, les prestations, notamment lorsqu'elles sont réalisées par des organismes économiques commercialisant les intrants, peuvent avoir un rôle d'aide à la gestion technique mais aussi de négociation commerciale portant sur le prix des intrants

3) *le niveau de coproduction des services de conseil technique aux agriculteurs. Conformément à une représentation du conseil technique, cette variable a pour objectif de mesurer le degré d'implication de l'agriculteur client et du technicien prestataire dans la relation de service. Par convention, trois niveaux de coproduction des relations de service peuvent être distingués :*

- le niveau de « *coproduction effective* » : l'agriculteur et le prestataire se concertent et prennent les décisions ensemble sur la conception technique et la gestion des systèmes de production des exploitations agricoles ;
- le niveau de la « *prescription* » : l'agriculteur suit les choix et prescriptions du technicien qui délivre les services de conseil agricole.
- le niveau de la « *diffusion d'information* » : le technicien fournit à l'agriculteur des informations mais seul l'agriculteur décide de la solution envisagée.

³ OTEX 13 = exploitations agricoles spécialisées dans la production de céréales ; OTEX 14 = exploitations agricoles spécialisées dans les grandes cultures.

Réaliser ces enquêtes dans les trois régions aurait nécessité une grande quantité de travail difficilement compatible avec l'analyse des deux autres objets de recherche – l'analyse institutionnelle historique et celle de la performance technique des organisations collectives de conseil – qui sont indispensables à mon travail. De plus, il était difficile de réaliser des enquêtes auprès d'exploitations agricoles en Zélande et dans le Brandebourg, non seulement pour des raisons matérielles, mais aussi et surtout car il n'existe dans ces régions aucune donnée statistique sur l'accès des agriculteurs au conseil permettant d'extrapoler les résultats issus des enquêtes. Il aurait donc été impossible d'en tirer des conclusions ou des conséquences en termes d'accès aux services de conseil technique par les agriculteurs.

Pour ces différentes raisons, j'ai préféré focaliser l'essentiel de mon travail sur les deux autres objets de recherche constitués par l'analyse historique des dispositifs de conseil d'une part, et par une étude des schémas de performance de prestataires privés de conseil d'autre part.

Pour la réalisation du travail empirique (et notamment pour la réalisation des entretiens avec différents acteurs importants des dispositifs de conseil technique), j'ai effectué des séjours dans deux universités : l'université de Humboldt à Berlin, et l'université de Wageningen aux Pays-Bas. J'ai également passé une période de travail en région Rhône-Alpes. Les séjours se sont déroulés comme suit :

- d'avril à juin 2002 : séjour de deux mois dans le cadre de mon DEA à l'université de Wageningen aux Pays-Bas au sein du département de « *Sociologie Rurale* »
- d'octobre à décembre 2003 : séjour de deux mois dans la faculté d'agriculture de l'Université Humboldt, au sein des départements de recherche de « *Sociologie Agraire* » et « *d'Etude sur la Communication et le Conseil agricoles* » au sein de « *l'Institut des Connaissances Techniques et Sociales de l'Agriculture* » (WISOLA).
- de fin janvier à fin mars 2004 : séjour de deux mois à Wageningen ;
- de mi-avril à début juillet 2004 : divers séjours en région Rhône-Alpes.
- de début octobre à début décembre 2004 : séjour de deux mois à Berlin.

3.2. Une analyse historique des dispositifs de conseil technique

Pour pouvoir produire des connaissances sur les conséquences de la privatisation du conseil et sa cohérence vis-à-vis des politiques agricoles, une première étape consiste à identifier les changements qu'elle a effectivement induits dans la dynamique des dispositifs de conseil. L'objectif est alors de nourrir une analyse historique, s'appuyant sur une comparaison, afin de comprendre les formes de cohérence ou de contradiction des dispositifs de conseil pour chaque période historique, avant et après la privatisation. Pour cela, le recueil de données à partir d'enquêtes doit permettre d'apporter des connaissances d'une part sur les modes d'organisation technique et collective des dispositifs de conseil, et d'autre part sur l'institutionnalisation de compromis qu'ils peuvent exprimer.

Concernant l'analyse de la dimension technique des dispositifs de conseil, trois niveaux doivent être distingués :

- 1) celui des conséquences de la dynamique des dispositifs de conseil sur les conditions d'établissement de relations de service entre conseillers et agriculteurs ;
- 2) celui de l'organisation du conseil à l'échelle des prestataires (configuration d'innovation, etc.)
- 3) celui de la contribution ou du rôle éventuels des dispositifs de conseil dans la reproduction de paradigmes technologiques du secteur agricole.

Pour nourrir une analyse institutionnelle des dispositifs de conseil fondée sur une mise en évidence de rapports sociaux de service, il est nécessaire d'apporter des éléments de réponse aux trois questions suivantes :

- 1) A quelles contradictions entre groupes d'agriculteurs la question de l'accès aux connaissances renvoie-t-elle selon les périodes ?
- 2) Comment ces contradictions étaient-elles intégrées dans la construction des dispositifs de conseil, notamment dans leurs liens avec les modalités de représentation des groupes d'agriculteurs (essentiellement syndicale) ?
- 3) Étaient-elles l'objet de compromis entre l'Etat et des groupes d'agriculteurs, notamment en termes de définition des publics cibles d'agriculteurs bénéficiaires du conseil ?

Pour cela, des enquêtes ont été réalisées sur la base d'entretiens semi-directifs. Compte tenu de la diversité des acteurs rencontrés, les questionnaires ont été adaptés aux spécificités de chacun. Ces enquêtes, dont l'objet était de nourrir l'analyse institutionnelle historique et comparative, ont eu un cadre avant tout national. Elles ont été réalisées auprès de différentes catégories d'acteurs dont la position ou le rôle permettaient de recueillir des informations sur l'évolution des dispositifs de conseil.

Enquêtes réalisées auprès des Ministères de l'Agriculture.

En premier lieu, des enquêtes ont été effectuées au sein des ministères en charge de l'agriculture à l'échelle nationale dans chacun des trois pays⁴, auprès de responsables de départements ou services en charge des relations avec les dispositifs de conseil technique (cf. tableau IV.1). L'objectif de ces enquêtes était d'une part de mettre en évidence l'évolution du soutien financier accordé par l'Etat à ces dispositifs, et d'autre part de saisir d'éventuels changements dans les rôles que l'Etat attribue à ces dispositifs par rapport aux objectifs des politiques agricoles nationales (type de programmation et de validation des aides octroyées par l'Etat aux dispositifs de conseil technique).

	Documents recueillis
France	- Etude demandée à un cabinet d'étude sur le conseil. - Textes de loi sur le développement agricole
Pays-Bas	- Liste des projets financés par appel d'offre depuis la privatisation - Présentation de l'ancien service de conseil financé par l'Etat
Allemagne	- Aucun document de synthèse disponible au niveau fédéral - Rapport en 1995 au sujet du programme de financement du conseil dans le Land du Brandebourg

Tableau IV.1. Enquêtes réalisées auprès des Ministères de l'Agriculture dans les trois pays.

Ces enquêtes ont été réalisées au sein des Ministères auprès des fonctionnaires en charge de la programmation ou de la réflexion sur le soutien technique à l'agriculture. Il est à noter de grandes différences à ce niveau entre les pays. Aux Pays-Bas, suite à la privatisation, il ne restait depuis 2000 qu'une seule personne travaillant sur le conseil, qui programmait, coordonnait et supervisait l'ensemble des opérations de conseil financées par l'Etat. Dans le système fédéral allemand, la question de la coordination du conseil est quasiment absente des préoccupations du Ministère fédéral en charge de l'Agriculture à Bonn. Elle n'occupe qu'un quart du temps de travail d'une fonctionnaire. En France, la situation est différente.

⁴ En Allemagne, trois enquêtes ont été réalisées. L'Allemagne étant un pays fédéral, des enquêtes furent réalisées à deux niveaux : au niveau du ministère fédéral en charge de l'agriculture à Bonn, mais aussi au niveau de ministères de l'agriculture de différents nouveaux Länder (Thüringen et Brandebourg).

L'investissement du Ministère en charge de l'Agriculture est plus important. Depuis 2006, il existe au sein de la « *Direction générale de l'enseignement et de la recherche*⁵ » (DGER) une équipe de quatre personnes ayant en charge le suivi administratif et la gestion du compte d'affectation spécial « *Développement agricole et rural* » (DAR), regroupant une partie importante du soutien financier du Ministère aux organismes de conseil.

Enquêtes réalisées auprès d'organismes nationaux de coordination ou de gestion du conseil, agricole

Le deuxième groupe d'enquêtes concerne les organismes en charge de la gestion ou de la coordination du conseil technique agricole à l'échelle nationale (cf. tableau IV.2). Il s'agissait à travers ces enquêtes de mieux comprendre l'évolution dans chaque pays de l'organisation collective du conseil agricole, et notamment les conséquences sur celle-ci des diverses formes de privatisation ou de désengagement de l'Etat qu'ont connu les pays. De fait, on constate que, lorsqu'ils existent, ces organismes nationaux de coordination du conseil sont aujourd'hui plus ou moins indépendants des Ministères de l'Agriculture dans chacun des trois contextes.

En France, les investigations ont essentiellement concerné l'évolution de l'encadrement, la gestion, et le financement des chambres d'agriculture et des coopératives agricoles. Des enquêtes ont été réalisées auprès :

- de l'Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture (APCA) par l'intermédiaire de son directeur, afin d'avoir un point de vue interne sur l'évolution des chambres d'agriculture relativement aux quatre questions de travail présentées en introduction de la sous section 4.2 ;
- de l'Agence Nationale pour le Développement Agricole (ANDA), transformée en 2004 en Agence de Développement Agricole et Rural (ADAR), avant d'être supprimée en 2006 qui assurait une partie du financement des chambres d'agriculture, ce qui m'a permis de collecter des données sur l'évolution de ces financements et des conflits associés ;
- des fédérations nationales des organismes économiques de collecte des productions agricoles ou de leurs approvisionnement en intrants (fédération des coopératives et fédération des négociants) ;
- de l'association Tête de Réseaux pour l'Appui Méthodologique aux Entreprises (TRAME), qui regroupe différents réseaux d'animation technique agricole (fédération des groupements de développement agricole).

⁵ Plus précisément, cette équipe appartient à la Sous direction de la recherche, de l'innovation, du développement et de la coopération internationale de la DGER.

Aux Pays-Bas, la principale cible de ces enquêtes fut la société DLV *advies*⁶, société issue de la privatisation des anciens services de conseil agricole du Ministère de l'agriculture. J'ai effectué des entretiens auprès du directeur et du secrétaire du conseil d'administration de cette société, qui ont connu le département géré et financé par l'Etat puis accompagné la privatisation de ce département. J'ai également rencontré le directeur du centre pour l'innovation et la connaissance (IKC), qui a rempli des fonctions de *back-office* pour les dispositifs de conseil, sous des formes différentes avant, pendant et après le processus de privatisation de ces dispositifs. Par ailleurs, comme en France, j'ai rencontré :

- les responsables des deux principales coopératives dans le sous secteur des grandes cultures (elles ne sont pas fédérées aux Pays-Bas)
- l'animateur d'un réseau alternatif de conseil (INGRA) regroupant différentes initiatives de conseil portées par les provinces autour de problématiques territoriales.

En Allemagne et dans les nouveaux Länder allemands, il n'existe pas d'organisation regroupant les différents prestataires de conseil technique agricole, ni à l'échelle nationale, ni à l'échelle des Länder. Il existe seulement pour les pays germanophones (Allemagne, Autriche, Suisse alémanique) un réseau d'animation méthodologique : l'académie internationale des conseillers et conseillères agricoles (IALB). Aussi, l'analyse institutionnelle historique s'est-elle nourrie des expériences personnelles d'une diversité d'acteurs aujourd'hui impliqués dans le conseil technique, et qui exerçaient des responsabilités au sein des dispositifs de conseil technique agricole au temps de la RDA. Par ailleurs, j'ai rencontré dans le Land du Brandebourg, la responsable de l'Académie de l'agriculture (BLAk) ayant un rôle de formation pour les conseillers, et les directeurs du regroupement des coopératives agricoles pour le nord de l'Allemagne.

⁶ DLV : *Dienst voor Landbouw Voorlichting* (Traduction: service pour les petites exploitations agricoles)

	Entretiens réalisés	Documents recueillis
France	<p style="text-align: center;">n=7</p> <p>Gestion, coordination et financement du conseil :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Association Nationale du Développement Agricole (ANDA) - Association de Développement Agricole et Rural (ADAR) - Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture (APCA) : directeur <p>Coordination de l'activité conseil des organismes économiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fédération des coopératives (In Vivo) - Fédération des négociants <p>Autre réseaux de conseil</p> <ul style="list-style-type: none"> - TRAME <p>- Association Générale des Producteurs de Blé (AGPB)</p>	<p>Différents rapports internes (n=4) de synthèse et d'orientation et rapports d'activités, et bilans financiers du FNDA⁷</p> <p>Rapports d'activité</p> <p>Rapports d'activité</p> <p>Rapports d'activité</p>
Pays-Bas	<p style="text-align: center;">n=7</p> <p>Société Holding DLV <i>advies</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - secrétaire du conseil d'administration - directeur général <p>Innovation and knowledge center (IKC)</p> <p>INGRA</p> <p>2 coopératives agricoles (une dans le nord et une dans le sud du pays)</p> <p>- <i>Productshop Akkerbouw</i> (interprofession céréalière)</p>	<p>Rapports d'activité et Bilan financier</p> <p>Rapports d'activité</p> <p>Rapports d'activité</p>
Allemagne	<p style="text-align: center;">n=3</p> <p>IALB</p> <p>BLAk</p> <p>Fédération des coopératives agricoles du nord de l'Allemagne</p>	<p>Participation au séminaire annuel</p> <p>Liste des séminaires de formation organisés</p> <p>Rapports d'activité</p>

Tableau IV.2 Enquêtes réalisées auprès d'organisations gestionnaires ou coordinatrices du conseil à l'échelle nationale dans les trois pays.

Enquêtes réalisées auprès des responsables d'instituts techniques

Par ailleurs, j'ai rencontré des responsables d'instituts techniques agricoles, c'est-à-dire des instituts de recherche appliquée, dont une des missions principales est de réaliser à grande échelle et dans une diversité de contextes des expérimentations permettant de tester et de valider des innovations et des découvertes concernant la gestion technique des exploitations

⁷ Fond National de Développement Agricole

agricoles. Il existe un grand nombre de ces instituts dans chacun des pays. Je me suis concentré sur ceux responsables des expérimentations portant sur la production de céréales (cf. tableau IV.3). L'objet de ces enquêtes était de comprendre comment ont évolué au cours du temps leurs relations avec les organismes de conseil dans la production et l'accumulation de références scientifiques susceptibles d'alimenter le développement de l'offre de conseil.

	Entretiens réalisés	Documents recueillis
France	n=2 Institut technique des céréales et des fourrages - directeur - responsable des recherches sur la qualité sanitaire	Rapports d'activité
Pays-Bas	n=2 Institut de Recherche sur les productions végétales (PPO ⁸) - directeur - responsable des recherches sur la qualité sanitaire	Rapports d'activité
Allemagne	n=2 Institut de Recherche sur les productions végétales (FAL ⁹) - directeur - responsable des recherches sur la qualité sanitaire	Rapports d'activité

Tableau IV.3 Enquêtes réalisées auprès d'instituts techniques de recherche appliquée dans les trois pays.

Enquêtes réalisées auprès de syndicats agricoles.

Enfin, des responsables d'organisations syndicales d'agriculteurs ont été rencontrés pour mesurer quelle est et quelle a été leur implication dans la construction, l'organisation et le financement des dispositifs de conseil technique, mais également quels sont les enjeux sociaux qu'ils associent à l'évolution de ces dispositifs (cf. tableau IV.4). Il s'agissait également de comprendre à travers les syndicats l'évolution de la représentation de la diversité structurelle des exploitations agricoles et de son insertion dans la construction des dispositifs de conseil. Il était par exemple intéressant de comprendre comment ces syndicats ont contribué – ou non – à la prise en compte de cette diversité dans la définition des publics cibles de bénéficiaires.

⁸ *Praktijkonderzoek Plant en Omgeving* (PPO). Traduction : Institut de recherche appliquée sur les plantes.

⁹ *Bundesforschungsanstalt für Landwirtschaft* (FAL). Traduction : Centre de recherche fédéral sur l'agriculture.

En France, des responsables nationaux et locaux du syndicat majoritaire - la Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants Agricoles (FNSEA) - ainsi que de la Confédération Paysanne, ont fait l'objet d'enquêtes.

Aux Pays-Bas, des enquêtes ont été réalisées avec le syndicat majoritaire (LTO¹⁰), au niveau national comme au niveau d'une de ses trois antennes régionales (ZLTO, pour le Sud) ainsi qu'auprès d'un syndicat minoritaire de producteurs de céréales dans la région de Zélande.

En Allemagne, les enquêtes ont été effectuées au niveau des Länder. Dans le Brandebourg, des responsables des quatre syndicats furent rencontrés : syndicat des coopératives de production agricole (*Norddeutschland Genossenschaft Verband* – NGV), syndicat des sociétés privées (*Brandebourg Bauern Verband*), syndicat des exploitations agricoles familiales (*Deutsche Bauern Bund*), syndicat des exploitations agricoles à temps partiel (*Verband der Landwirte in Nebensberuf*).

	Entretiens réalisés	Documents recueillis
France	n=2 - Fédération Nationale des Syndicats Agricoles (FNSEA) - Coordination paysanne	Pas de document fourni sur le conseil
Pays-Bas	n= 3 - <i>Land en Tuinbouw Organisatie</i> (LTO) - <i>Zuid LTO</i> - <i>Nederlandse Akkerbouw Vakbond</i> ¹¹ (NAV)	Pas de document fourni sur le conseil
Allemagne	n=4 - <i>Norddeutschland Genossenschaft Verband</i> (NGV) - <i>Deutsche Bauern Verband</i> (DBV) - <i>Deutsche Bauern Bund</i> (DBB) - <i>Verband der Landwirte in Nebensberuf</i> (VLN)	Pas de document fourni sur le conseil

Tableau IV.4 Enquêtes réalisées auprès des syndicats agricoles dans les trois pays.

Les résultats de ces enquêtes sont mitigés. Elles ont permis de mieux comprendre les groupes d'agriculteurs que représentent les syndicats agricoles. Ceci est notamment le cas dans les nouveaux Länder allemands. Ils est ainsi apparu que les quatre principaux syndicats d'agriculteurs représentent quatre groupes d'exploitations agricoles différents : coopératives agricoles, sociétés capitalistiques, exploitations agricoles familiales, et exploitations à temps

¹⁰ LTO : *Land en Tuinbouw Organisatie* : organisation des agriculteurs et horticulteurs. Z (Zuid) LTO : LTO pour la région Sud des Pays-Bas.

¹¹ Traduction : Syndicat néerlandais de céréaliculture.

partiel. Par contre, ces syndicats n'avaient pas au moment des enquêtes de document de synthèse disponible résumant leur vision de l'évolution du conseil technique. Cependant, ces entretiens ont éclairé les liens historiques entre les syndicats agricoles et les organisations de conseil. Il est ainsi apparu dans les trois pays que les syndicats majoritaires ont participé – de façon plus ou moins étroite – à la gestion et au financement du conseil. Ceci n'est pas le cas de certains syndicats minoritaires, notamment dans les nouveaux Länder allemands où la principale préoccupation de ces syndicats est la défense de l'accès aux moyens de production (terre et capital) pour leurs adhérents.

Au final, les entretiens réalisés avec différentes catégories d'acteurs ont rendu possible la collecte des informations nécessaires pour alimenter les deux versants –institutionnel et technique – d'une analyse historique de la dynamique du conseil technique agricole.

Il est cependant important de souligner à ce niveau les difficultés spécifiques que j'ai rencontrées dans l'analyse pour la situation est-allemande de l'évolution des formes collectives d'organisation du conseil. Ces difficultés sont liées aux formes radicales qu'a pu prendre dans certains Länder la décollectivatisation de l'agriculture. Ainsi, à la réunification, une partie importante des archives de certains centres de vulgarisation de la RDA a été détruite. De plus, dans certains organismes, ce sont désormais des allemands issus de l'ex-République Fédérale Allemande (RFA) qui sont en charge de l'organisation ou de la gestion du conseil, et qui ont souvent une connaissance limitée voire caricaturale de ce qu'était l'organisation du conseil dans l'ex-RDA. A l'issue de mon premier séjour à Berlin, ma vision de l'organisation du conseil dans les décennies d'après-guerre était réduite, voire erronée, en ce sens qu'il me semblait alors que les services de conseil étaient quasiment absents dans l'agriculture planifiée de la RDA, et qu'ils avaient été créés pour la plupart d'entre eux à la réunification. Dans un deuxième séjour, des discussions au quotidien avec des chercheurs de l'université de Humboldt ayant connu de l'intérieur le fonctionnement du SCA de l'ex-RDA dans les années 1960 à 1980 ont profondément remis en cause une telle vision. J'ai alors dû m'atteler à une reconstitution du système est-allemand, à travers de nouvelles enquêtes. Pour cela, j'ai dû mener un travail d'investigation pour identifier au sein des organismes actuels de conseil, des hommes et des femmes qui avaient des responsabilités dans le conseil avant la réunification, et qui étaient capables de me décrire les conséquences de la privatisation sur les formes d'organisation collective du conseil. Cette difficulté spécifique a consommé du temps

de travail, et constitue une des raisons pour lesquelles je n'ai pu réaliser d'enquêtes auprès d'exploitations agricoles en Allemagne.

Par ailleurs, les quatre séjours réalisés dans les deux Pays m'ont également permis de confronter les données recueillies ainsi que mes analyses aux points de vue de chercheurs reconnus pour leur savoir sur l'évolution du conseil technique agricole aux Pays-Bas (Anne van den Ban, Heike Wielinga et Cees Leewis, etc.) et en Allemagne (Uwe-Jens Nagel et Volker Hoffman notamment), ou sur la structure sociale et l'histoire syndicale de l'agriculture dans les deux pays (Helga Purgand et Friedhelm Streiffeler à Berlin, Jan Douwe van der Ploeg et Jaap Frouws à Wageningen). J'ai également pu bénéficier des ressources bibliographiques des facultés d'agriculture de ces universités.

3.3. Une analyse de la performance de prestataires dans les trois zones retenues : Zélande, Ain et Brandebourg

Le dernier objet de recherche est la construction d'un cadre d'évaluation multi-niveaux des dispositifs des effets des dispositifs de conseil privatisés. Pour soutenir cette construction, il est nécessaire d'analyser l'élaboration de la performance du conseil au niveau de l'organisation technique des prestataires actuels de conseil technique, pour en comprendre les effets directs et indirects. Cette analyse a été réalisée dans le cas du conseil associé à la production de céréales, et au sein de chacune des trois zones retenues pour l'analyse régionale : la Zélande, le Brandebourg, et l'Ain. Cependant, la question s'est alors posée du choix des prestataires ayant effectivement fait l'objet d'enquêtes.

Les données caractérisant la distribution des services de conseil agricole sont rares, et il est donc difficile d'identifier clairement quels sont les premiers fournisseurs de conseil aux agriculteurs dans les trois zones. C'est en partie pour cela que le choix des régions d'étude a en partie été guidé par la disponibilité de données ou par la possibilité de s'appuyer sur des expertises permettant de mieux saisir cette offre.

Une première façon d'évaluer quels sont les principaux prestataires de conseil technique serait de mesurer les moyens humains dont ils disposent pour réaliser leurs prestations de service. Cette évaluation a été partiellement réalisée dans le cas du conseil technique pour la production de céréales dans les trois zones. Cependant, elle se heurte pour être exhaustive au morcellement de l'offre et au manque de recensement d'un secteur en partie encore informel.

Néanmoins, il est possible de tirer des enquêtes réalisées quelques enseignements généraux sur chacune des trois zones

Dans le département de l'Ain, il apparaît clairement - en termes de nombre de conseillers techniques - que les fournisseurs d'intrants pour la production agricole (coopératives ou négociants) sont les premiers prestataires de conseil technique. Il existe une concentration relativement forte de ces fournisseurs au niveau du département : un groupe coopératif (regroupant sept coopératives locales) et un négociant privé se partagent la quasi-totalité¹² du marché de fourniture d'intrants pour la production de grandes cultures. Le conseil fourni par ces fournisseurs d'intrants est gratuit, même si certains services - nécessitant par exemple la réalisation d'analyses - sont facturés directement aux agriculteurs. Le conseil est directement lié aux échanges commerciaux d'intrants matériels (semences, engrais, produits chimiques phytosanitaires, etc.) avec les agriculteurs. Ce sont ces échanges qui financent les coûts – en *back-office* et en *front-office* – des services proposés aux agriculteurs. Le deuxième prestataire de service est la chambre d'agriculture de l'Ain. Cependant, pour celle-ci, le conseil technique relatif à des problèmes sectoriels n'est plus une priorité. En effet, en termes d'appui technique relevant des productions végétales, les services de conseil de la chambre d'agriculture de l'Ain sont désormais entièrement focalisés sur des enjeux environnementaux (problèmes de pollution, d'érosion, etc.) possédant une très forte dimension territoriale. Par ailleurs, il n'y a dans le département que deux consultants privés en conseil technique. Ces consultants ont peu de clients, et ils proposent des services très spécifiques (conseil en gestion de la fertilisation pour l'un, et conseil en gestion des sols pour l'autre). Enfin, il existe une implantation locale d'une société nationale commercialisant des logiciels permettant de traiter les informations relevant de la gestion technique des exploitations agricoles.

En Zélande, la situation est différente. Si les premiers fournisseurs de conseil technique sont également des fournisseurs d'intrants (coopératives et négociants) qui présentent de fortes similarités avec la situation française, une société privée de conseil technique propose également des services commerciaux de conseil technique pour la production de céréales, et possède des ressources humaines significatives. Enfin, une société propose aux agriculteurs des logiciels de conseil technique. Ces logiciels, fondés sur des modèles agronomiques et fonctionnant grâce au recueil de données caractérisant les exploitations agricoles ont pour

¹² Une partie infime de ce marché est captée par une coopérative implantée dans un département limitrophe de l'Ain.

objectif de concurrencer le conseil traditionnel fondé sur l'établissement de relations face-à-face entre conseillers et agriculteurs.

Dans le Land du Brandebourg, la situation est plus proche de la situation néerlandaise que de la situation française. Toutefois, il est important de noter une originalité de la situation brandebourgeoise : l'offre en fourniture d'intrants aux agriculteurs y est très morcelée. On compte une multitude de fournisseurs d'intrants, distribuant des volumes relativement limités d'intrants, et n'ayant pas toujours des services de conseil technique très développés. En plus de l'offre en services des organismes approvisionnant les agriculteurs en intrants, il existe une diversité de sociétés privées de conseil technique agricole. Comme je l'ai présenté dans la section 2 du chapitre 4, l'offre en services de conseil s'est réduite avec l'arrêt du système de subvention financière organisé par le Land. Il existe actuellement une société principale de conseil technique dont le capital est détenu par le syndicat agricole *Deutsche Bauern Verband* qui représente des sociétés privées de grande dimension économique, et quelques petits cabinets de consulting en conseil agricole. Une enquête postale réalisée auprès des services de l'agriculture des administrations cantonales a permis d'identifier treize cabinets de conseil agricole. Cependant, seule une minorité d'entre eux (quatre) propose réellement des services de conseil technique. Les autres ont plutôt développé des services de conseil global. Enfin, des sociétés privées proposent des logiciels informatiques d'aide la gestion des informations reçues, utilisées, et émises par les exploitations agricoles.

Dans chacune des trois zones, il est difficile de conclure de façon totalement satisfaisante sur l'importance relative des différents prestataires de conseil en termes de part d'activité. Là aussi, ce constat doit être nuancé selon les zones.

- C'est dans le département de l'Ain que cette analyse est la plus aisée, d'une part grâce aux statistiques issues du RGA, et d'autre part car l'offre de conseil est peu morcelée (une coopérative et un négociant se partagent 95 % du marché de l'approvisionnement, tandis qu'il n'existe que deux consultants privés).

- Dans la province de Zélande, atteindre l'exhaustivité dans la description de l'offre de conseil est plus délicat. Si les cabinets de consulting sont relativement peu nombreux, et de ce fait identifiables, l'offre en fourniture d'intrants est plus morcelée. Les principaux acteurs de ce secteur m'ont fait part de l'existence d'une dizaine d'organismes concurrents, souvent de très petites dimensions, et sans département de conseil formalisé.

- Dans le Land de Brandebourg, à la fois l'offre en consulting et l'offre associée à la fourniture d'intrants agricoles sont plus fortement morcelées, et il n'est pas possible de rencontrer tous les prestataires de services de conseil technique. Une partie des prestataires est constituée de très petits cabinets de consulting (animés par un ou deux consultants), dont la lisibilité au niveau du Land est, depuis la privatisation, quasiment nulle.

Au final, le choix des prestataires de conseil pour lesquels une analyse des schémas de performance interne a été réalisée, n'a pas été effectué uniquement en fonction de leurs importances relatives au sein de l'offre en service proposée aux agriculteurs. Il a également été conçu en regard de ce que les prestataires exprimaient des changements actuels du conseil agricole en Europe, à savoir la privatisation en premier lieu, mais également l'émergence de nouvelles technologies.

Concrètement, les enquêtes réalisées pour analyser la performance interne de prestataires dans chacune des trois régions¹³ ont également été réalisées dans une deuxième phase de travail, postérieure à celle des enquêtes ayant nourri l'analyse institutionnelle historique.

Le choix des prestataires de conseil retenus pour les enquêtes, ainsi que la grille d'analyse de la performance interne de leur activité seront présentés dans un chapitre ultérieur (chapitre 7). Les enjeux associés à la construction et au test de cette grille d'analyse de performance interne des prestataires de conseil, et la portée des choix méthodologiques réalisés à ce niveau (notamment le choix des prestataires interrogés) seront en effet plus saillants à la lumière des résultats de l'analyse institutionnelle historique.

¹³ Dans le calendrier de la thèse, elles ont eu lieu au cours de mon deuxième séjour dans chacun des pays (Janvier-Mars 2004 en Zélande, Avril-Juillet 2004 dans l'Ain, et Octobre-Décembre 2004 dans le Brandebourg).

Troisième partie

**Evolutions institutionnelles des dispositifs
de conseil technique dans trois agricultures
européennes**

Le conseil technique aux agriculteurs a connu à la fin des années 1980 de profondes transformations. Celles-ci concernent en premier lieu les enjeux associés à l'accès au conseil pour les agriculteurs. Ces enjeux ne sont plus seulement ceux de la différenciation des exploitations agricoles selon leur productivité mais également ceux de l'accès à des marchés fortement réglementés. Les transformations concernent en second lieu le contenu et les modalités du conseil technique lui-même : impact des nouvelles technologies, diversification de l'offre, et surtout, privatisation et commercialisation des services. L'ampleur et la diversité de ces changements sont telles dans les pays européens qu'elles incitent à analyser de façon approfondie le chemin emprunté par les dispositifs de conseil technique aux agriculteurs. Pour comprendre si les transformations actuelles marquent une rupture qualitative radicale avec la période antérieure, il est nécessaire de placer l'analyse dans une perspective historique en distinguant deux versants – institutionnel et technique – dans la dynamique des dispositifs de conseil technique. L'idée n'est pas de mettre en balance l'importance relative de ces deux composantes dans les changements induits par la privatisation, mais plutôt de juger de leur cohérence et de leurs évolutions vis-à-vis des objectifs explicites des politiques agricoles et rurales tels qu'ils sont exprimés aux niveaux nationaux et européens. Il ne s'agit donc pas de comparer termes à termes des recompositions des dispositifs de conseil des différents pays. Pour chacun des trois pays, je présente des éléments de résultats de l'analyse des trajectoires des dispositifs de conseil afin de discuter de leur cohérence, ou de leur absence de cohérence, vis-à-vis de politiques agricoles, d'abord pour la période des décennies d'après-guerre (chapitre 5), puis pour la période contemporaine des mouvements de privatisation du conseil, c'est-à-dire depuis la fin des années 1980 (chapitre 6).

Chapitre 5. Les dispositifs de conseil dans les décennies d'après la seconde guerre mondiale.

Durant les décennies d'après la seconde guerre mondiale, les politiques de soutien à l'agriculture avaient pour objectif de garantir la sécurité alimentaire nationale, et de fournir aux industries agro-alimentaires d'aval (IAA) des matières premières en quantités suffisantes.

Pour cela, des changements étaient nécessaires tant dans les techniques de production (orientation et choix de solutions techniques permettant une augmentation des volumes de production) que dans la constitution d'une base productive du secteur (structure des exploitations agricoles pour soutenir les gains de productivité). Face à cette nécessité de changements, tous les pays européens n'ont pas adopté les mêmes solutions. Une des principales oppositions est celle entre l'agriculture des pays d'Europe occidentale, et celle des pays d'Europe de l'Est. Dans ces derniers pays, comme par exemple en République Démocratique Allemande, le choix fût fait de collectiviser l'agriculture ; dans des pays comme la France ou les Pays-Bas, le choix fût celui de l'intensification et de la spécialisation d'une agriculture en gardant comme structure de base l'exploitation agricole familiale.

Cependant, dans chacune des trois situations, de nombreux dispositifs publics ont été mis en place pour soutenir et encadrer les évolutions souhaitables de l'agriculture. Les dispositifs de conseil technique en faisaient partie, et ont à ce titre bénéficié de larges financements publics. Les transformations qu'ils ont alors connues ne peuvent donc être évaluées qu'en regard des objectifs des politiques agricoles auxquelles ils étaient associés : accompagner la modernisation du secteur sans référence alors à de quelconques objectifs de développement rural ou de protection de l'environnement.

Avant d'analyser pour chaque pays la façon dont les dimensions institutionnelles et organisationnelles des dispositifs de conseil se sont recomposées, une rapide description de ce qu'étaient les dispositifs d'appui technique aux agriculteurs avant la seconde guerre mondiale est nécessaire.

1. L'héritage

Les problèmes liés à l'échange, et à l'accumulation de connaissances techniques relatives à l'agriculture sont aussi anciens que le développement de l'agriculture elle-même. Cependant, l'émergence de dispositifs d'appui technique aux agriculteurs a connu en Europe une nette accélération à partir du XIX^{ème} siècle.

1.1. Jusqu'au XIX^{ème} siècle

Dès l'invention de l'écriture cunéiforme par la civilisation Sumer il y a plus de 5500 ans, apparaissent sur des tablettes d'argile les premiers calendriers de culture, les premiers recensements des meilleures méthodes pour les différentes pratiques agricoles, à travers des proverbes, ou des transmissions familiales (Kramer 1963, Bernard et *al.* 2005). En Europe, c'est avec les civilisations méditerranéennes de l'Antiquité – et notamment la civilisation romaine - que les écrits sur l'agriculture se sont développés, dans les domaines des connaissances sur les productions animales et végétales, ou de l'économie agricole. Cependant, si l'on assiste effectivement aux prémices du développement d'une science agronomique, la diffusion des connaissances qu'elle permet d'accumuler reste très limitée. Columelle (cité par Bernard et *al.* 2005) constatait déjà dans *Re Rustica* (vers 42) que « *les arts les moins utiles à la vie ont trouvé des adeptes, et en quelque sorte des prêtres, tandis que l'agriculture n'a ni disciples, ni professeurs* ». Si les écrits portant sur l'agriculture étaient très rares au Moyen-âge (Comet 1998), les humanistes de la Renaissance ont été à l'origine d'un regain d'intérêt pour les techniques agricoles en redécouvrant les travaux des auteurs antiques (Caton, Varon, Columelle, Palladius, etc.). Mais ce renouveau témoigne encore d'une certaine déconnexion entre les « *théoriciens, écrivant dans un milieu historique et social donné, et les réalités de l'Europe du temps* », (Jaquart 1974, p. 194). Toutefois, ce constat doit être nuancé selon les pays. Avec le développement de la première révolution agricole, les performances des agricultures européennes ont commencé à se différencier fortement, témoignant en partie de modalités différentes de production et de distribution des connaissances permettant d'accompagner des changements de systèmes de production. La première révolution agricole correspond principalement au remplacement dans les assolements agricoles de la jachère par des cultures de plantes fourragères sarclées destinées à l'alimentation de bétail, dont le fumier permettait en retour une fertilisation des céréales cultivées après les plantes sarclées. Ce changement de système de production a permis des augmentations considérables des rendements des productions agricoles.

Historiquement, la première révolution agricole est tout d'abord apparue dans le nord de l'Italie, en Grande-Bretagne, et dans la partie néerlandaise des Flandres où les prémices en étaient visibles dès le XV^{ème} siècle. Si les bases de connaissances techniques mobilisées ne peuvent pas à elles seules expliquer cette augmentation plus précoce de la productivité des agricultures néerlandaise et britannique, elles en sont au cœur. Cette révolution s'appuie sur des écrits d'érudits agronomes : Bloch (1931, pp. 236-241) fait ainsi référence au traité de Torrello Ricordi d'agricoltora qui évoque dès 1556 les mérites de l'abandon de la jachère, tandis que Boulaïne (1994, p. 174) souligne l'importance des œuvres de Walter de Henley, rédigées dès le XIII^{ème} siècle. Mais c'est plutôt l'émergence de modes de diffusion de masse des connaissances techniques auprès des paysans qui fut à la base de ce progrès technique, notamment dans des pays de religion protestante tels que les Pays-Bas, le Royaume-Uni, ou l'Allemagne (Mazoyer et Roudart 1997). Par contraste, Cerf et Lenoir (1987, pp. 15-16) remarquent qu'en France, « *la science agronomique, d'abord constituée grâce à une élite agricole, est progressivement élaborée par des théoriciens de plus en plus éloignés de la pratique de la production* ».

Cependant, la reconnaissance de l'appui technique aux agriculteurs comme domaine spécifique d'intervention de l'Etat n'a été effective qu'au cours du XIX^{ème} siècle dans la plupart des pays européens. La période s'étendant du milieu du XIX^{ème} siècle à la seconde guerre mondiale est alors marquée par l'apparition et le développement d'une multitude d'initiatives pour l'appui technique aux agriculteurs, mais aussi par des divergences dans les politiques nationales de soutien à ces initiatives. Les évoquer, même sommairement, est nécessaire pour comprendre en quoi les décennies d'après-guerre peuvent être caractérisées comme ayant constitué une étape déterminante dans la constitution de dispositifs de conseil technique agricole.

1.2. Du XIX^{ème} siècle à l'immédiat après deuxième guerre mondiale : un foisonnement d'initiatives.

Tout au long du XIX^{ème} siècle, de très nombreuses initiatives ont fleuri et se sont multipliées dans le domaine de l'appui technique aux agriculteurs, et cela aussi bien en Allemagne¹ ou en France, qu'aux Pays-Bas.

Une des premières initiatives concerne la réalisation d'expérimentations pouvant être l'objet de démonstrations pour les agriculteurs. Des stations expérimentales existaient avant le XIX^{ème} siècle, créées à l'initiative de sociétés savantes (Cocaud, 2000), ou de l'Etat. On peut notamment citer les initiatives de Frédéric II de Prusse. Mais ces lieux de démonstration ont connu un très fort développement au cours du XIX^{ème} siècle, comme Legros et Argelès (2000) et Boulaine (1994) le décrivent pour la France. Ces lieux ont en outre souvent été le cadre de conférences portant sur les vecteurs de modernisation de l'agriculture (Gilberte 2000).

D'autre part, les agriculteurs pouvaient trouver un appui technique dans les manifestations traditionnelles de la vie paysanne : concours (Mayaud 1991) et comices agricoles (Mayaud 1999), foires, etc., qui permettent la démonstration de nouvelles innovations et peuvent soutenir une forme de progrès, par exemple dans la sélection génétique des animaux.

Par ailleurs, des agriculteurs se sont regroupés dans certaines régions de chacun des trois pays, et ont créé des cercles d'émulation pour favoriser le progrès technique. Dans les provinces côtières des Pays-Bas, par exemple, de tels cercles se sont développés avec l'horticulture. Mais c'est en Allemagne que leur impact a peut-être été le plus déterminant.

¹ Par souci de simplification, j'ai choisi d'utiliser le nom d'Allemagne, lorsque je décris le développement de l'appui technique outre-Rhin. Cependant, la construction de l'Allemagne orchestrée par la Prusse est un processus historique qui s'est déployé tout au long du XIX^{ème} siècle. Le Congrès de Vienne a créé en 1815 la Confédération germanique. Mais cette construction politique, sans pouvoir réel, ne correspond pas aux vœux des patriotes allemands qui souhaitent mettre fin au morcellement séculaire de l'Allemagne. Le principal souverain allemand, le roi de Prusse, prône une Union restreinte aux pays de langue allemande, à l'exclusion des régions autrichiennes de langue hongroise ou encore slave. Il rallie progressivement les autres souverains à son union douanière, le Zollverein, mais les tentatives pacifiques d'union politique se brisent du fait de l'opposition de l'Autriche multiculturelle qui refuse d'en être exclue. C'est par la guerre qu'en définitive Otto von Bismarck, chancelier de Prusse en 1862, va réussir cette unification. L'Autriche est battue en 1866 et exclue du jeu. Enfin, les autres États allemands scellent leur union dans la guerre contre la France de Napoléon III et c'est à Versailles, dans la galerie des Glaces, le 18 janvier 1871, qu'est solennellement proclamé le II^{ème} Reich, autour du roi de Prusse Guillaume 1^{er}.

D'abord à l'initiative des grands propriétaires agricoles prussiens, ces cercles d'agriculteurs (*Verein*) qui étaient destinés à des échanges techniques entre agriculteurs, se sont progressivement étendus à une paysannerie moyenne et modeste. Leur essor fut important dans la première moitié du XIX^{ème} siècle : en 1850, la Prusse en comptait plus de 300 regroupant quelques 30 000 paysans. Ces *Verein* se sont développés dans toute l'Allemagne. Ils différaient toutefois selon les régions, notamment selon leur avancement dans les modes d'accumulation et de diffusion - écrites ou orales - des connaissances. En Saxe, onze unions régionales disposaient à un niveau central d'une bibliothèque et publiaient des périodiques tels que les *Annales Agricoles*. En Prusse orientale, région pauvre et isolée, des unions villageoises paysannes² apparurent, où la communication régulière de textes agronomiques se limitait à des lectures publiques destinées à la vulgarisation.

Il faut également citer le rôle de l'industrie d'amont (notamment les fournisseurs d'engrais aux agriculteurs), qui s'est développée et est devenue progressivement une source d'appui technique pour les agriculteurs³ (surtout à la fin du XIX^{ème} siècle et au début du XX^{ème} siècle) en accompagnement de l'intensification de l'usage d'intrants chimiques.

Enfin, la mise en place de l'enseignement supérieur agricole et des premières écoles d'agriculture (Boulaine 1994, Charmasson 2000, Charmasson et *al.* 1992) a contribué au développement des premières organisations nationales de conseil⁴ agricole, répondant aux termes de *vulgarisation* en France, *Beratung* en Allemagne ou *voorlichting* aux Pays-Bas. Le développement de l'enseignement et de la recherche s'est souvent accompagné d'une activité de recherche et de vulgarisation. Les premières universités ou écoles d'enseignement supérieur spécialisées dans l'agronomie sont apparues à cette époque : l'école nationale d'agronomie de Wageningen a été créée en 1876 aux Pays-Bas (et elle sera dotée d'un centre de recherche en 1877), Mathieu de Dombasle et Auguste Bella ont fondé respectivement une école en Lorraine en 1829 et l'école de Grignon en 1830, tandis que de nombreuses écoles supérieures d'agriculture voyaient le jour dans diverses régions allemandes : à Hamburg (1798), Celle (1806), ou encore Hohenheim (1819), etc. Parallèlement, des organisations sont

² *Unions de lecture.*

³ En France, c'est en 1920 que fut créé le Syndicat National de Propagande pour développer l'Emploi des Engrais.

⁴ Le terme de conseil n'était pas encore utilisé. Néanmoins, dans la suite de l'exposé concernant cette section, je l'utiliserai par souci de simplification alternativement avec le terme français de vulgarisation compte tenu de la diversité sémantique associée alors à l'activité de conseil selon les pays.

mis en place petit à petit dans les trois pays pour apporter un enseignement agricole dans les zones rurales. Les professeurs assurant cet enseignement ont été la cheville ouvrière du développement d'une offre de conseil⁵ financée par l'Etat.

Ce développement a été réalisé à des vitesses différentes selon les pays. Dans le contexte instable de la fin du XIX^{ème} siècle et du début du XX^{ème} siècle, les enjeux de diffusion de connaissances agricoles n'étaient pas les mêmes pour les trois pays. Vers les années 1880, l'agriculture a connu sa première crise internationale de surproduction. Celle-ci était liée au développement dans les colonies des productions agricoles transportables : céréales, et oléo-protéagineux notamment. L'arrivée de ces produits en quantité importante et à bas prix a fortement perturbé et fragilisé les agricultures européennes dont les niveaux de productivité demeuraient peu élevés. Face à cette crise, les pays européens ont réagi différemment selon qu'ils visaient à renforcer leur agriculture nationale ou, au contraire, se reposaient sur leur empire colonial pour assurer la sécurité de leur approvisionnement alimentaire. Ainsi, les investissements publics dans la construction de dispositifs de conseil furent plus intenses et plus précoces aux Pays-Bas et en Allemagne qu'en France.

Aux Pays-Bas, la vulgarisation fut dès la fin du XIX^{ème} siècle au cœur de la politique de l'Etat concernant l'agriculture et les produits alimentaires. Les Pays-Bas ont à ce moment là fait le choix – avec le Danemark – d'une politique agricole singulière en Europe, en affirmant une vocation agricole exportatrice de produits issus de l'élevage. Les Pays-Bas étaient alors un pays dominant dans le commerce international, dotés d'une puissante marine marchande. Le développement du libre-échange leur avait notamment permis d'importer des céréales à très bas prix, en provenance des pays baltes où le coût du travail agricole était particulièrement faible. Face à la crise agricole de 1880, les Pays-Bas ont choisi d'accentuer leur politique libre-échangiste en bénéficiant de la très forte demande en produits animaux de l'Angleterre⁶. Le secteur agricole étant au cœur du développement économique des Pays-Bas, investir dans le soutien technique de sa modernisation a constitué pour l'Etat un enjeu majeur. L'Etat créa en 1880 la *Landbouwcommissie*⁷ qui établit alors que l'encadrement technique de l'agriculture

⁵ Le terme « conseil » est ici anachronique par rapport au vocabulaire alors utilisé, mais je l'emploie dans le sens de la définition que j'ai proposée dans la section 1 du chapitre 2.

⁶ L'Angleterre avait dans le même temps fait le choix de ne pas bâtir son développement économique sur un soutien de l'agriculture

⁷ Traduction : Commission pour l'agriculture

serait un des trois principaux leviers⁸ de modernisation de l'agriculture. Outre la création de l'université de Wageningen, ceci s'est traduit par la prise en charge par l'Etat de la vulgarisation agricole et par la création d'un corps de conseillers agricoles. Ceux-ci « s'appuyaient sur des expérimentations chez les agriculteurs et dans des fermes expérimentales régionales pour formuler leur conseil agricole ; ils dispensaient également des cours du soir aux agriculteurs et durant la journée aux fils d'agriculteurs. A partir de 1893 sont organisés les *wintercursus*⁹. A cette fin, des centres de formation ont été développés rapidement dans tout le pays ; au cours de la première moitié du XX^{ème} siècle, plus de 30 centres étaient en activités » (Devienne 1989, p.171). Dès cette époque, l'ébauche d'un système de connaissances agricoles était dessinée : la production et la diffusion de connaissances étaient pensées au sein d'une organisation triangulaire baptisée « modèle OVO: *Onderwijs, Voorlichting en Onderzoek*» (Recherche-Vulgarisation-Enseignement) ».

Pendant ce temps, en Allemagne, le XIX^{ème} siècle est décrit comme celui d'une « révolution scolaire » (Moriceau et al. 2005, Calvet 2005), qui a eu des conséquences sur le développement de l'offre de conseil technique pour les agriculteurs. Cette scolarisation n'a laissé aucune commune de côté et le monde paysan est fortement intégré dans le processus de modernisation et de développement par l'école. Sans minimiser l'impact de l'enseignement dans d'autres pays européens, les spécificités des systèmes éducatifs dans les pays protestants tels que l'Allemagne et les Pays-Bas, doivent être soulignées car outre la volonté d'apporter l'éducation au plus grand nombre, elles lui confèrent un aspect technique, spécialisé et professionnel¹⁰. Le secteur agricole a bénéficié de ce mouvement, avec la création d'écoles spécialement dédiées. Une première école agricole fut créée à Hohenheim en 1819, en complément de l'université, pour toucher un public moins élitiste. Environ une quarantaine de ces écoles furent créées en Prusse dans la première moitié du XIX^{ème} siècle, qui assuraient également une vulgarisation aux pères paysans des élèves.

En France, des « chaires départementales d'agriculture » furent établies en 1879, qui généralisaient l'action des professeurs d'agriculture, à la fois enseignants et « missionnaires

⁸ Les deux autres leviers sont le développement du mouvement coopératif au sein du monde agricole et l'intervention de l'Etat pour contrôler la qualité de la production.

⁹ Traduction : cycle de formation pour les agriculteurs sous forme de cours du soir

¹⁰ Les *Realschule* ont ainsi été créées, et fournissaient un enseignement sans latin et orienté vers une professionnalisation. Les enfants qui sortaient de ces écoles (à l'âge de 15 ans) pouvaient intégrer les *Fahrschule*, écoles d'apprentissage technique d'un métier.

qui parcourent inlassablement le département » (Müller 1984). Les professeurs d'agriculture sont ainsi devenus en 1912 les directeurs des Services agricoles et assuraient à ce titre trois fonctions : éducation des fils de paysans, conseil auprès des paysans, et relais de la politique de l'Etat d'organisation du monde paysan. Cependant, la France était alors marquée par des contradictions entre cet effort de vulgarisation et une politique protectionniste visant à préserver une population rurale nombreuse de la concurrence venue des colonies (pour les céréales par exemple). De ce fait, l'Etat, qui soutenait une politique protectionniste vis-à-vis de l'agriculture (Désert et Specklin 1976), a alors eu de fortes hésitations quant à l'investissement dans des dispositifs de vulgarisation massive dans le secteur agricole. Cette vulgarisation, en soutenant des gains de productivité au sein du secteur agricole, et notamment pour le rendement des céréales, était considérée comme susceptible de contribuer aux problèmes de surproduction. Aussi, si l'Etat créa en 1919 des offices départementaux et régionaux chargés de la diffusion du progrès technique (notamment par l'organisation des concours agricoles, des expositions, des centres de vulgarisation et d'expérimentation), il les supprima dès 1935, les rendant responsables de la crise de surproduction des années 1930.

Dans les trois pays, la période précédant la deuxième guerre mondiale est ainsi caractérisée par deux faits principaux. D'une part, elle est le cadre d'un foisonnement d'initiatives variées d'appui technique aux agriculteurs, sans qu'un modèle particulier ou centralisé ne se dégage. D'autre part, elle coïncide avec les premiers investissements de l'Etat dans des dispositifs de conseil aux agriculteurs. Mais il apparaît dès cette période que ces politiques de soutien ne renvoient pas seulement à des problèmes techniques de production et de diffusion de connaissances : elles sont pensées comme contribuant au développement d'agricultures jouant des rôles différents dans le fonctionnement global d'économies nationales.

Après la deuxième guerre mondiale, l'objectif majeur assigné en Europe au secteur agricole dans les politiques publiques était l'accroissement de la production primaire par des gains de productivité. Pour atteindre cet objectif, de nombreux investissements publics ont été réalisés dans des dispositifs de soutien à l'agriculture, parmi lesquels figuraient les dispositifs de conseil. Ainsi, des investissements importants sont réalisés pour le conseil technique, aussi bien en moyens humains que financiers. Le tableau V.1, issu d'une étude de l'Association

Nationale de Développement Agricole (ANDA 1982¹¹) situe les investissements dans le conseil technique en France et aux Pays-Bas par rapport à d'autres pays européens. Il est à noter que je ne dispose pas à ce niveau de données quantitatives caractérisant les moyens mis en œuvre dans le dispositif de conseil technique pour la République Démocratique Allemande (RDA).

Pays	Nombre d'agents de conseil (exprimé en Equivalent Temps Plein – ETP)	Nombre d'exploitations agricoles (EA)	Moyens humains disponibles		Dépenses dans le conseil	
			Par rapport au nombre d'EA (EA / ETP)	Par rapport à la Superficie agricole (ha / ETP)	Coût (\$) / (ETP)	Coût (\$) / Nombre EA
France	7 980	1 148 000	144	4 100	25 300	175,5
Pays-Bas	1 448	137 000	95	1 400	28 900	305,6
R.F.A.	4 979	859 000	173	2 700	?	?
Danemark	1 654	124 000	75	1 800	22 000	2 292,9
Roy.-Uni	5 477	48 000	48	3 400	14 800	308,9

Tableau V.1 : Comparaison des moyens mis en œuvre dans les dispositifs de conseil technique dans différents pays d'Europe en 1981.

Source : ANDA (1982).

Durant les décennies d'après-guerre, l'agriculture a été décrite en France et aux Pays-Bas comme répondant à un régime de fonctionnement orienté vers la recherche d'une augmentation de la productivité grâce à la spécialisation et l'intensification de la production, alors qu'en République Démocratique Allemande, c'est un régime de fonctionnement fondé sur une exploitation collective des moyens de production au sein d'une économie planifiée qui s'est mis en place (Chaussepied et Reboul 1975). On peut alors se demander comment les dispositifs de conseil se sont incarnés dans trois agricultures ayant des régimes de fonctionnement aussi différents. Etaient-ils spécifiques de chaque situation nationale et de chaque régime de fonctionnement ou convergeaient-ils vers un modèle commun partagé par différentes agricultures européennes ?

¹¹ Ce document ne définit pas de façon précise à quels organismes appartenaient les agents comptabilisés. Pour les Pays-Bas, il semblerait qu'il s'agissait uniquement des agents du service public. En effet, une étude néerlandaise (Wielinga 1988) dénombrait 1310 Equivalents Temps Plein (ETP) dans le service public en 1987. Par contre, pour la France, le chiffre de 7980 ETP englobait des agents d'autres institutions que les chambres d'agriculture (contrôle des performances, centres de gestion, agents de firmes privées ou de coopératives, etc.).

2. En France, dispositifs de conseil technique et modernisation de l'agriculture

En France, dans l'immédiat après seconde guerre mondiale, le premier objectif de l'intervention de l'Etat est de soutenir une modernisation de l'agriculture afin de parvenir à garantir progressivement la sécurité alimentaire nationale. Il apparaissait alors nécessaire de transformer progressivement l'agriculture française dans ses orientations techniques, et dans sa structure : *« les seules bases solides, durables, de la prospérité rurale, donc du relèvement du niveau de vie paysan, sont un large accroissement de la production unitaire du travailleur des campagnes, par le matériel moderne et une structure plus rationnelle de notre agriculture (Dumont¹² 1945, cité par Gervais et al. p. 108).*

Afin d'atteindre cet objectif, un compromis s'est progressivement mis en place entre l'Etat et des groupes d'agriculteur entre 1945 et 1960. Laurent (1992, p. 98, s'appuyant notamment sur Gervais et al. 1976, p. 594) rappelle que *« le gouvernement a réussi à persuader une partie des dirigeants professionnels qu'une politique de sélection des exploitants est nécessaire, mais que tous les agriculteurs qui le voudraient pourraient être sélectionnés. Cette adhésion avait été rendue possible par la mise en place d'un certain nombre de procédures censées assurer une relative égalité des chances devant les exigences de la modernisation : réseaux de vulgarisation et renforcement de l'enseignement technique devant permettre à tous l'accès au progrès agronomique, système de crédit pouvant bénéficier aux agriculteurs ayant au départ peu de capacités de financement ».*

Une lecture régulationniste de la période de modernisation de l'agriculture française invite donc à représenter le conseil comme un des dispositifs institutionnels ayant soutenu les transformations sociales et techniques nécessaires à cette modernisation, au même titre que des dispositifs d'accès au foncier ou au crédit. L'investissement de l'Etat dans les dispositifs de conseil technique s'est également caractérisé par des transformations profondes de l'organisation de l'appui technique aux agriculteurs, témoignant d'innovations tant à l'échelle de la relation entre conseillers et agriculteurs qu'à celle des prestataires.

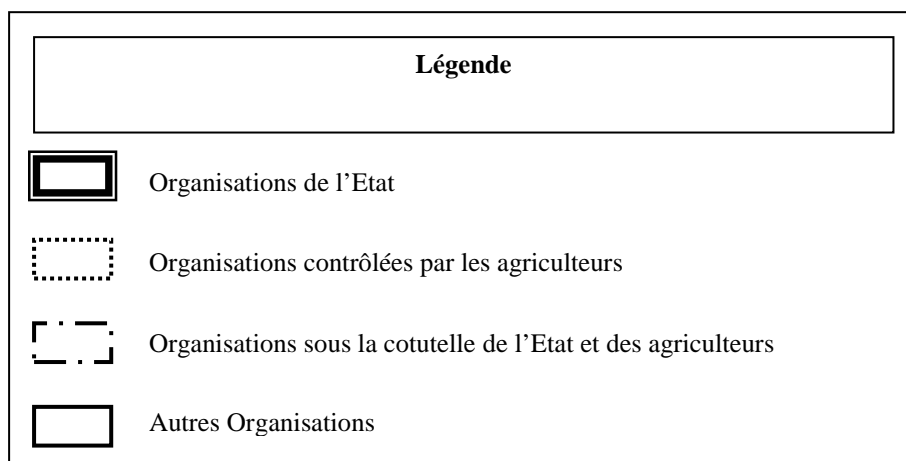
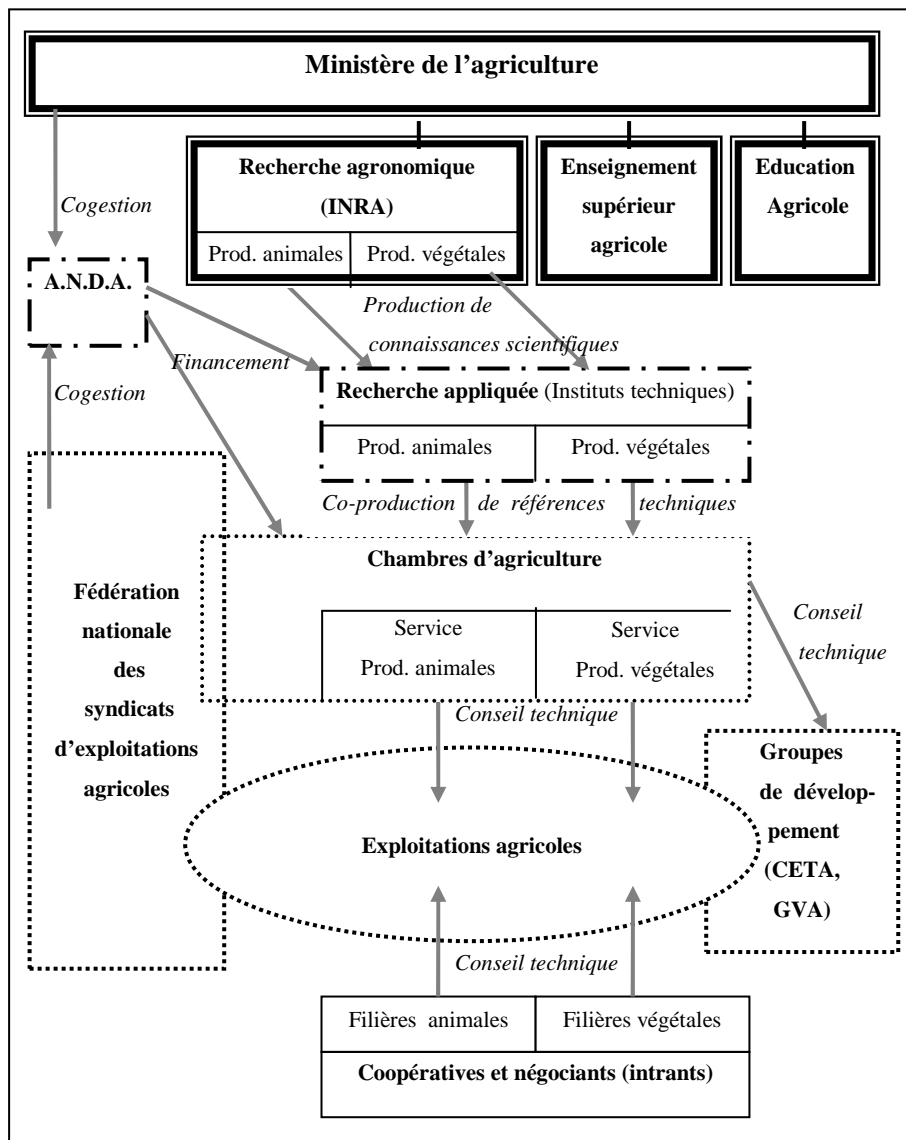
¹² Conseiller du Ministre de l'agriculture à la sortie de la deuxième guerre mondiale.

2.1. Organisation du dispositif de conseil technique français dans les décennies d'après la seconde guerre mondiale

Avant la deuxième guerre mondiale et dans l'immédiat après-guerre, il existait une certaine dispersion des initiatives d'appui technique aux agriculteurs, qui s'est prolongée jusqu'en dans les années 1950 (Houée 1972). Cependant, le dispositif de conseil technique s'est progressivement organisé autour d'un nombre limité d'organisations pensées à l'échelle nationale, et bénéficiant pour certaines d'entre elles de financements publics. Cela a abouti à un mode de fonctionnement nouveau des dispositifs de conseil au sein d'un Système de Connaissances Agricoles constitué (*cf.* figure V.1).

Tout d'abord, des organismes se voient confier à partir de 1959 la charge du conseil technique au sein de chaque département : il s'agit des chambres d'agriculture, et plus précisément des services d'utilité agricole et de développement (SUAD), des chambres départementales d'agriculture, ainsi que des Etablissements Départementaux de l'Elevage (EDE). Les SUAD bénéficiaient pour leur fonctionnement de deux sources de financement : une taxe foncière (s'appliquant au foncier non bâti), et une taxe parafiscale sur les produits agricoles, qui alimentait le Fond National de Développement Agricole (FNDA, *cf.* encadré V.1). L'accès aux prestations des SUAD était alors entièrement gratuit pour les agriculteurs. En termes d'organisation interne des chambres d'agriculture, l'offre de conseil répondait à un découpage thématique selon les filières de production. La spécialisation de l'offre se traduisait par l'existence de départements de conseil séparés selon leur domaine d'expertise : productions animales pour certains (avec parfois même une distinction entre productions porcine, ovine ou bovine), et productions végétales pour d'autres (céréales, horticulture le cas échéant, etc.). A l'échelle nationale, il existait une Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture, qui coordonnait et animait certains projets transversaux à plusieurs chambres d'agriculture.

Figure V.1. Insertion des dispositifs de conseil technique dans le système de connaissances agricoles en France (vers 1985)



Encadré V.1 Evolution des ressources du FNDA de 1966 à 1985

Dans un premier temps, les taxes parafiscales furent appliquées aux seules productions de céréales, alors que le Fond National de Développement Agricole (FNDA) finançait des activités de conseil technique pour d'autres sphères de production. Il existait alors une véritable solidarité intersectorielle. De 1966 à 1972, le FNDA fut exclusivement alimenté par des taxes parafiscales sur les céréales et sur la betterave à sucre. C'est par application du principe de solidarité que ce système fut mis en place, compte tenu des privilèges dont avait bénéficié le secteur des grandes cultures (création d'un office dès 1936 sous le Front populaire et protection des prix) et de la vigueur de ce secteur économique (ANFA 1982).

En 1972, un rapport de la Cour des Comptes stigmatisa l'opacité du fonctionnement de l'ANFA : c'était le début de la remise en cause permanente de la gestion financière de l'ANFA et du principe de solidarité intersectorielle qui la caractérisait. De plus, l'ANFA fut plongée dans une crise financière causée par l'irrégularité des revenus¹³. Les céréaliers, premiers financeurs du développement agricole critiquèrent le système de solidarité intersectorielle, ainsi que certains départements¹⁴ qui contribuaient plus que d'autres au FNDA. Cette crise aboutit au rapport controversé intitulé "Horizon 1980" qui prévoyait notamment un redéploiement de la vulgarisation technique vers les acteurs des filières (coopératives et industries).

En regard de ces crises, le financement du développement agricole connut trois réformes successives :

- l'extension des taxes parafiscales à toutes les productions. Ainsi, tous les secteurs agricoles contribuèrent peu à peu au FNDA, en 1973 : Vins, oléagineux et viandes ; en 1977 : Lait et horticulture ; en 1978 : Bois ; en 1985 : Protéagineux ; en 1992 : Fruits et légumes, houblon et pomme de terre ; en 1996 : aviculture, lait de chèvre, lait de brebis, viande caprine ;
- l'instauration d'un taux de prélèvement équivalent pour toutes les productions (0,02 %) : de ce fait chaque secteur contribue proportionnellement à son poids dans la production agricole totale de la France ;
- une redistribution entre secteurs respectant les contributions de chaque secteur au budget de l'ANFA : chaque secteur reçoit 46 % de sa contribution par l'intermédiaire de son ITA ; le reste étant redistribué aux chambres d'agriculture.

Il est par ailleurs à noter que les bénéficiaires directs des prestations de conseil des SUAD ne sont pas nécessairement des agriculteurs individuels, mais pouvaient être de petits collectifs d'agriculteurs. Les décennies d'après-guerre ont ainsi vu en France des agriculteurs se regrouper (au sein de « *groupes de développement* ») pour bénéficier ensemble de l'offre de conseil, et mettre en commun leurs expériences par rapport à des problèmes techniques précis (maîtrise de la production d'une plante, méthode de fertilisation, etc.), avec l'appui d'un technicien ou d'un ingénieur, qui pouvait être un conseiller de la chambre d'agriculture. Ce mouvement de formations de groupes d'agriculteurs a été initié par la mise en place des Centres d'Etude des Techniques Agricoles (CETA). Les CETA connurent un essor très rapide : alors que le premier fut créé en 1944, on en comptait plus de 1 300 pour 20 000

¹³ Notamment la chute spectaculaire des ressources lors de la grande sécheresse de 1976 : le fond national de développement agricole étant alimenté par des taxes parafiscales, il est directement proportionnel et dépendant des rendements agricoles.

agriculteurs membres dès les années 1960. D'autres groupements furent ensuite créés : les groupements de vulgarisation agricole (GVA) puis les groupements de développement agricole (GDA) qui prirent le relais.

Cependant, une source de conseil technique était toujours constituée par les organismes d'approvisionnement en intrants (semences, engrais, produits phytosanitaires, etc.) des exploitations agricoles, à savoir des sociétés de négoce et des coopératives agricoles. Ces organismes ont développé au cours des décennies une offre de plus en plus poussée de services pour les agriculteurs, accompagnant une vente d'intrants aux agriculteurs qui s'intensifie et se diversifie. Ces organismes ne bénéficiaient pas de financement public spécifiquement pour leur activité de conseil. Toutefois, leurs prestations de conseil n'étaient pas facturées aux agriculteurs : leur coût (et notamment le salaire des conseillers) était financé par la vente d'intrants, ou le négoce des produits agricoles quand ces organismes cumulaient fonctions d'approvisionnement et de collecte auprès des agriculteurs.

Enfin, les politiques d'investissements immatériels dans l'agriculture se sont incarnées après-guerre dans la création d'instituts techniques de recherche appliquée. Ces instituts répondaient à la même segmentation que les organismes de conseil : ils étaient spécialisés selon le type de productions agricoles auxquelles ils se référaient (céréales et grande culture, élevage, etc.). On comptait ainsi une dizaine d'instituts techniques : l'Institut Technique des Céréales et des Fourrages (ITCF), le Centre Technique Interprofessionnel des Oléagineux Métropolitains (CETIOM), l'Institut de l'élevage, l'Institut Technique du Porc, etc. Ils avaient pour tâche principale la réalisation ou la coordination d'expérimentations portant sur de nouveaux produits (variété des cultures, etc.), ou des techniques innovantes relatives à ces productions. Leur financement était essentiellement assuré d'une part par les mêmes taxes parafiscales que les chambres d'agriculture (c'est-à-dire *via* le FNDA), et d'autre part par des cotisations d'associations d'agriculteurs spécialisées par filière. Par exemple, dans le cas des céréales, l'Association Générale des Producteurs de Blé (AGPB) contribuait au financement de l'ITCF. Par ailleurs, les instituts techniques disposent d'une agence de coordination nationale : l'Association de Coordination Technique Agricole.

¹⁴ Au sujet des inégalités entre départements : en 1981, 15 départements assurent 44 % du budget de l'ANDA, alors que 35 départements assurent 75 % du budget.

Au final, la politique française d'après-guerre d'investissement dans le dispositif de conseil s'est traduite par des changements majeurs dans l'organisation technique de ce dispositif. Ces changements sont visibles à trois niveaux : (i) au niveau de la relation de service entre agriculteur et conseiller, (ii) à l'échelle du fonctionnement des prestataires de conseil, et enfin, (iii) dans la contribution des dispositifs de conseil à la constitution d'un paradigme technologique pour le secteur agricole.

(i) En premier lieu, on peut observer une intensification des moyens disponibles pour l'établissement de relations de service entre agriculteurs et conseillers. Ceci est notamment visible à travers la très nette diminution du ratio nombre d'agriculteurs / nombre de conseillers entre la fin des années 1940 et le début des années 1980 (*cf.* tableau V.2). Ceci n'est pas lié à la seule diminution du nombre d'exploitations agricoles. Ainsi, le nombre d'exploitations agricoles a été divisé pendant la période 1967-1982 par un facteur 1,8 alors que le ratio nombre d'agriculteurs / nombre de conseillers techniques a quant à lui été divisé par un facteur 3,9. Plus de moyens humains (en termes de nombre de conseillers) ont donc été disponibles pour permettre l'établissement de relations de services entre conseillers et agriculteurs. A l'échelle micro-économique, il peut s'agir là d'un vecteur d'efficacité du conseil pour les agriculteurs dans la mesure où cela permettait une plus grande contextualisation des connaissances produites pour mettre en œuvre des solutions permettant d'accroître la productivité. Une deuxième innovation au niveau de la relation de service est la constitution de groupes qui permettent non seulement des échanges entre conseillers et agriculteurs mais également des relations horizontales entre les agriculteurs membres du groupe. Ces dernières portent par exemple sur la comparaison des performances techniques de différentes exploitations en regard de leurs contextes pédoclimatiques et de leurs orientations techniques. Le conseil de groupe apparaît « *à la fois comme une méthode pédagogique originale, participative, devant permettre à l'agriculteur par la confrontation de ses problèmes avec d'autres de dégager lui-même des solutions, et en même temps comme démultipliant l'effort individuel vers une solution généralisable pour résoudre les problèmes que connaît l'agriculture* (Cerf et Lenoir 1987, p. 33).

	1949	1967	1982
Ratio [nombre d'agriculteurs / nombre de conseillers]	900	560	144

Tableau V.2 : Evolution du nombre d'agents de terrain pour le conseil agricole en France de 1949 à 1982 (exprimé en nombre d'agriculteurs par ETP¹⁵).

Source : Devienne (1989) et Anda (1982).

(ii) En deuxième lieu, les décennies d'après-guerre sont marquées par une nouvelle configuration d'innovation dans l'organisation technique des prestataires. Le conseil ne repose plus sur les seules compétences des conseillers. La configuration d'innovation est également caractérisée par une forme nouvelle de production et d'accumulation collective de connaissances. Celle-ci est liée à la constitution d'un lien étroit entre instituts de recherche appliquée et chambres d'agriculture. Dans un modèle diffusionniste, ces instituts ont souvent été décrits comme un maillon d'une chaîne descendante selon laquelle les innovations technologiques agricoles auraient été issues d'organismes de recherche, testées dans des conditions de production et amendées par les instituts techniques, et enfin contextualisées pour les exploitations agricoles par le conseil technique (Elégoët et van Gils 1989). Il ne s'agit que d'un modèle qui n'a pas été appliqué en tant que tel. Concrètement, si les instituts ont joué un rôle primordial, c'est plutôt en permettant une co-production et une accumulation de références techniques au sujet de solutions techniques permettant d'accroître les rendements des productions. En d'autres termes, les instituts techniques ont permis de renouveler les bases matérielles et immatérielles de cette accumulation. En effet, ils disposaient de centres et d'ingénieurs délocalisés dans les différentes régions, qui avaient notamment la charge de la construction de référentiels locaux à partir d'expérimentations de produits, techniques et systèmes de production au sein de stations expérimentales ou de réseaux d'exploitations agricoles. Ils contribuaient donc à une coproduction avec les chambres d'agriculture de références techniques qui nourrissaient l'effort de vulgarisation. De plus, une coordination était assurée à l'échelle nationale par la création des deux « têtes de réseaux », l'Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture (APCA) pour le réseau des chambres d'agriculture et l'Association de Coordination Technique Agricole (ACTA) pour les instituts techniques, dont l'objectif était de promouvoir des méthodes nouvelles pour la production de connaissances, mais aussi d'assurer un lien dans des actions de recherche et développement entre l'INRA, les instituts techniques et les chambres d'agriculture.

¹⁵ ETP : Equivalent Temps Plein

(iii) En troisième lieu, à un niveau plus global, les dispositifs de conseil ont participé de la reproduction d'un paradigme technologique qui était orienté vers la spécialisation des productions et l'intensification de l'utilisation d'intrants pour accroître la productivité des exploitations agricoles, en contribuant à l'accumulation de connaissances – tacites et codifiées – au sein d'une *base de connaissances*. D'une part, en donnant une grande importance au conseil de groupes (à travers les CETA, notamment), les dispositifs de conseil ont contribué à la construction d'une vision partagée entre agriculteurs bénéficiaires du conseil sur des solutions à mettre en œuvre pour augmenter la productivité. D'autre part, la conception même de l'organisation du conseil était inscrite dans ce paradigme. Par exemple, pour accompagner la spécialisation des exploitations, le conseil était lui-même inscrit dans une logique de spécialisation (notamment dans la séparation entre départements de conseil spécialisés par filières de production).

De par son organisation technique, le dispositif de conseil a donc contribué à la construction d'un modèle à suivre pour l'organisation de la production agricole. Selon Hervieu (1997), il a ainsi participé à la promotion d'un modèle de référence, l'exploitation agricole familiale dite « à deux travailleurs » (le couple), ayant une certaine dimension et adoptant certaines normes techniques, notamment marquées par une intensification et une spécialisation de la production.

Selon une lecture régulationniste du régime de fonctionnement de l'agriculture française dans les décennies d'après-guerre, le compromis prévoyait de garantir les moyens de réussir aux agriculteurs qui acceptaient de jouer le jeu de la modernisation. Par exemple, la co-gestion des marchés et un système de prix garantis permettaient de soutenir le revenu. Dans le cas du dispositif de conseil, la possibilité d'un tel compromis pose donc la question de l'institutionnalisation de règles pour l'accès aux services de conseil. En effet, comment répartir les prestations de service vers l'ensemble des agriculteurs désireux de rentrer dans le modèle de l'exploitation agricole retenu pour soutenir la modernisation de l'agriculture ?

2.2. Le conseil comme dimension technique d'un compromis de modernisation de l'agriculture française

Si cette question se pose, c'est que la structure de l'agriculture française témoignait alors d'une très grande diversité, face à laquelle l'importance du « modèle de modernisation » a été discutée dans de nombreux travaux (cf. Laurent 1992, pp. 91-101 pour une synthèse). Les débats se sont notamment cristallisés autour de l'existence ou de l'absence d'un modèle dominant d'exploitations agricoles. Il ne s'agit pas ici d'entrer pleinement dans ce débat, mais de constater avec Müller (1983) que la notion de diversité *n'est pas contradictoire avec la notion de modèle dominant*. Pour Müller (cité par Laurent 1992, p. 97), le modèle dominant de l'agriculture française est celui des « *entrepreneurs paysans, regroupant des agriculteurs, qui, exploitant des surfaces moyennes, entendent se comporter techniquement, économiquement et socialement (voire culturellement) comme des chefs d'entreprise. Ils se distinguent des capitalistes agraires dans la mesure où ils n'emploient pas ou très peu de main d'œuvre. Mais ils se distinguent aussi des petits et moyens paysans traditionnels dans la mesure où ces derniers n'ont pas une stratégie d'entreprise [...]. La différence est perceptible sur le terrain, elle dépend finalement moins de la taille de l'exploitation que de la stratégie technico-économique de l'exploitant :*

- *propension à privilégier l'investissement en capital plutôt que la valorisation du travail ;*
- *propension à agrandir la surface agricole utile (SAU) de l'exploitation : il s'agit bien d'une agriculture de conquête dans tous les sens du terme, qu'il s'agisse de conquérir le marché mais aussi les terres du voisin ;*
- *propension à désinvestir l'environnement local au profit de stratégies verticales et nationales par filière ».*

De façon schématique, on peut donc différencier trois groupes d'agriculteurs dans la France des années d'après-guerre : un groupe d'agriculteurs dotés d'exploitations de grandes dimensions (exploitants du bassin céréalière parisien ou grands propriétaires landais par exemple), un très large groupe d'agriculteurs ayant des exploitations de petite dimension peu modernisées, souvent présentés comme des agriculteurs traditionnels, et un troisième groupe d'agriculteurs, ayant des exploitations agricoles moyennes, dont une partie appartient au modèle de *l'entrepreneur paysan* décrit par Müller. Le développement mouvementé d'une

représentation syndicale à vocation générale¹⁶ a fait écho à cette diversité des exploitations agricoles, et à l'émergence discutée d'un modèle dominant (Gervais *et al.* 1976, pp. 509-549). De la fin du XIX^{ème} siècle au début du XX^{ème}, la représentation syndicale généraliste était essentiellement politique¹⁷. L'immédiat après seconde guerre mondiale a exacerbé les tensions entre la Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitations Agricoles (FNSEA), diverses associations socialistes et communistes regroupées au sein de la Coordination Générale de l'Agriculture (CGA), et des groupes d'agriculteurs jeunes et modernistes issus de la Jeunesse Agricole Chrétienne (JAC) créée en 1929.

C'est par l'instauration de liens entre syndicats agricoles et dispositifs de conseil que vont progressivement s'institutionnaliser des règles pour l'accès aux services de conseil. Cependant, ce processus fut loin d'être instantané. En effet, les années de l'immédiat après guerre sont marquées par des conflits au sujet des modalités de construction du dispositif de conseil, entre l'Etat et la profession agricole d'une part, et au sein de la profession agricole d'autre part. Dans un premier temps, l'Etat avait transformé les chaires départementales d'agriculture en Directions des Services Agricoles (DSA¹⁸). Mais en plus de leur tâche de vulgarisation, celles-ci voyaient leur charge de travail administratif augmenter au détriment du travail de conseil. Elles ne parvinrent pas à s'imposer comme médiateurs entre l'Etat et les agriculteurs pour bâtir un projet partagé vis-à-vis du développement des dispositifs de conseil technique agricole. Il existait une certaine confusion sur la répartition des responsabilités pour la gestion de ses dispositifs qui se manifestait par la coexistence de deux types d'activités de conseil, et renvoyait aux contradictions entre groupes d'agriculteurs pour l'accès aux connaissances (Gerbaux et Muller 1984) :

- D'un côté, les services de vulgarisation agricole de l'Etat avaient pour objectif d'apporter les bases du progrès technique au plus grand nombre possible

¹⁶ La première forme de représentation agricole a été historiquement un syndicalisme par produits (par exemple la création de l'association des producteurs de blé remonte à la fin du XIX^{ème} siècle, et cette association était influente et très structurée dès les premières années d'après la seconde guerre mondiale).

¹⁷ A l'aube du XX^{ème} siècle, il existait en France deux syndicats : l'union centrale des syndicats agricoles de France dit "syndicat rive droite, rue d'Athènes", dirigée par des grands propriétaires, et la fédération nationale de la mutualité et de la coopération agricoles, dite "syndicat rive gauche, boulevard Saint-Germain" syndicat républicain initié par Gambetta (Agulhon 1976). Cependant, "à droite comme à gauche, ces groupements étaient dominés par les notables, les messieurs de la ville qui apportaient les lumières aux paysans" (Dumont et de Ravignan 1977). Peu représentatives et engluées dans des querelles politiques, ces deux organisations syndicales centrales avaient finalement moins d'influence que des organisations sectorielles telles que par exemple l'Association Générale des Producteurs de Blé (AGPB).

¹⁸ Dans le cadre des DSA, l'Etat avait créé soixante-dix fermes pilotes, embauché des conseillers agricoles cantonaux et fondé les Foyers de Progrès Agricoles (FPA) qui avaient pour vocation de regrouper enseignement

d'exploitations agricoles (Gerbaux et Müller 1984). Différentes actions furent menées qui étaient plus vouées à une diffusion de masse qu'à une offre de conseil personnalisée pour les agriculteurs¹⁹ (Rolland 1984). C'est par exemple dans cet esprit de diffusion de masse du progrès technique qu'ont été créés les foyers agricoles.

- D'un autre côté, des agriculteurs « *prireut leur destin en main* » (Dumont et de Ravignan 1977), notamment la JAC, à travers la création d'une forme de conseil de groupe : celle des CETA évoqués dans la section précédente. Les CETA marquèrent une rupture du modèle de vulgarisation agricole par rapport au DSA en posant pour principes : « *la responsabilité de l'agriculteur, l'initiative à la base, et l'importance du groupe* » (Cerf et Lenoir 1987, p.33).

Face à cette situation, la délégation de l'activité de conseil aux chambres d'agriculture en 1959 n'a pas eu que des conséquences techniques dans l'organisation du conseil. Elle a également incarné la dimension technique de l'institutionnalisation d'un compromis entre l'Etat et des groupes d'agriculteurs pour l'accès au conseil. C'est en effet à travers la mise en place d'un système de co-gestion du conseil (au sens de Rivera 2000, *cf.* chapitre 1 section 3), que les services de conseil ont été mis spécifiquement à la disposition des agriculteurs désireux de jouer le jeu de la modernisation.

2.2.1. Les termes du compromis

L'institutionnalisation d'un compromis entre l'Etat et le groupe d'agriculteurs « *entrepreneurs paysans* » au sujet des dispositifs de conseil a connu en France deux étapes importantes, à travers la promulgation de lois connues sous le nom de lois Pisani, du nom du Ministre alors en charge de l'agriculture.

Tout d'abord, à travers le décret du 11 avril 1959, la vulgarisation agricole fût définie comme « *la diffusion des connaissances techniques, économiques et sociales nécessaires aux agriculteurs dans un objectif d'élever le niveau de vie des agriculteurs et d'améliorer la productivité des exploitations* » (ANDA 1981, p.20). La vulgarisation – comme l'ensemble

et vulgarisation sous l'égide de l'Etat à l'échelle de la petite région agricole. Ensuite, les chambres d'agriculture furent reconstituées et se virent confier un rôle dans la vulgarisation agricole

¹⁹De 1945 à 1959, plus de 18 000 champs de démonstrations seront mobilisés pour un public de plus de 100000 participants, tandis que 160 000 exploitations agricoles seront visitées et que plus de 370000 exploitations agricoles participeront à 7 000 conférences (Rolland 1984).

des dispositifs de soutien à la modernisation - devait alors bénéficier à un groupe d'agriculteurs bien précis : « *la politique agricole [...] a pour objet [...] de promouvoir et de favoriser une structure d'exploitation de type familial, susceptible d'utiliser au mieux les méthodes techniques modernes de production et de permettre le plein emploi du capital et du travail de l'exploitation* » (Loi d'Orientation Agricole de 1959, citée par Laurent 1992, p. 98).

Cependant, le décret de 1959 ne fut qu'une première étape. L'Etat avait conservé sa mission de service public de soutien technique et restructura ses organisations de vulgarisation agricole (les DSA) en créant les services d'application de la recherche à la vulgarisation (SARV), et leurs domaines expérimentaux²⁰, qui furent rapidement réformés. C'est en 1966, avec le décret du 4 octobre, que fut véritablement défini le cadre du modèle de cogestion et de délégation du conseil technique agricole : ce décret impliqua directement les syndicats agricoles dans la construction et la gestion du conseil agricole. C'est lui qui confia pleinement la responsabilité du conseil technique agricole aux Services d'Utilité Agricole et de Développement (SUAD) et aux Etablissements de l'Elevages (EDE), services techniques créés au sein des chambres d'agriculture qui succèdent alors totalement aux SARV. Dès lors on ne parla plus de vulgarisation mais de développement agricole. L'article premier du décret de 1966 définissait comme « *objectifs pour les actions collectives de développement agricole* :

- *associer les agriculteurs à la recherche agricole appliquée,*
- *diffuser parmi les agriculteurs les connaissances nécessaires à l'amélioration des techniques de la production agricole, des conditions de gestion des entreprises et groupements agricoles et des structures économiques de production et de vente, ainsi qu'à l'amélioration des conditions de vie des agriculteurs et de leurs familles,*
- *faire prendre conscience aux agriculteurs et aux organisations professionnelles agricoles des problèmes techniques, économiques et sociaux dont la solution intéresse l'avenir de leur région.* » (ANDA 1981, p. 21).

A l'échelle nationale, l'Association Nationale pour le Développement Agricole (ANDA) fut créée avec pour mission de gérer le Fond National de Développement Agricole (FNDA) alimenté par les taxes parafiscales. L'assemblée générale qui détenait le pouvoir exécutif de l'ANDA (voir encadré V.2) était composée pour moitié de représentants de l'Etat, et pour

²⁰ Le premier fut créé à Marcenat dans le Cantal.

moitié de représentants de la profession agricole²¹. A l'échelle locale, le SUAD était alors composé pour moitié de représentants de la Chambre d'Agriculture, et pour moitié de représentants du syndicalisme²², ainsi que de la Coopération, du Crédit Agricole et de la Mutualité Sociale Agricole (ANDA 1981). La mission des SUAD, qui absorbèrent rapidement les services techniques des chambres d'agriculture, était de regrouper toutes les actions entreprises pour la mise en œuvre du programme départemental de développement (PDD). Les EDE et les centres de gestion s'occupaient quant à eux respectivement des problèmes liés à l'élevage et à la comptabilité des exploitations agricoles. Les programmes départementaux de développement devinrent des programmes pluriannuels soumis à un conventionnement strict dès 1972.

La vulgarisation était alors confiée aux chambres d'agriculture, dont la direction était assurée par des syndicats agricoles élus. Avec la prise de pouvoir d'agriculteurs issus de la JAC au sein de la FNSEA, il transparaît déjà dans le décret de 1959 un changement de conception de la vulgarisation agricole hérité de l'expérience des CETA. Les lignes directrices et les points forts de ce décret étaient en effet d'une part la reconnaissance de la pluralité des interventions et du métier de conseiller, et d'autre part et surtout l'affirmation de la prééminence du groupe. Mais c'est le décret de 1966 qui marqua réellement « *un changement profond de conception : alors que la vulgarisation était jusque là conduite par l'Administration avec le concours des agriculteurs, la conception et l'exécution des actions collectives sont désormais placées sous la responsabilité directe de la Profession* » (ANDA 1981, p.25). Or, les rapports de force avaient changé entre les syndicats d'agriculteurs. La FNSEA s'est retrouvée en position dominante par rapport à la CGA, puis elle a elle-même évolué, sous l'influence de l'intégration en son sein et à sa tête des agriculteurs modernistes issus du mouvement de la JAC. La FNSEA étant majoritaire dans les chambres d'agriculture et en position de force au sein de l'ANDA, le conseil agricole était dès lors sous sa responsabilité directe, et donc sous celle des agriculteurs modernistes (Rémy 1987).

²¹ La confédération paysanne et la coordination rurale ne feront leur entrée dans l'ANDA que dans les années 1990.

²² Les deux principaux syndicats dans les départements étaient alors les Fédérations Départementales des Syndicats d'Exploitants Agricoles (FDSEA) et les Centres Départementaux des Jeunes Agriculteurs, créés en 1961 sous l'impulsion de la Jeunesse Agricole Catholique (JAC).

Encadré V.2 : Le fonctionnement de l'ANDA entre 1966 et 1985

L'Association Nationale pour le Développement Agricole est une association loi 1901 qui fut créée par décret en 1966.

a) Missions de l'ANDA

L'ANDA a trois missions :

- gérer le fond national de développement agricole
- donner un avis sur l'orientation générale du développement agricole
- définir les règles d'octroi des aides financières.

b) Assemblée constitutive de l'ANDA

L'assemblée générale de l'ANDA est une assemblée paritaire entre l'Etat et la profession agricole organisée. Dans les années 1980, cette assemblée était composée d'une vingtaine de membres : 10 représentants de la profession, et 10 représentants de l'administration, répartis de la façon suivante :

Représentants de l'administration :

- Ministère de l'agriculture..... 9 membres
- Ministère de l'économie..... 2 membres

Représentants de la profession

- FNSEA / JA..... 6 membres
- APCA..... 2 membres
- AGPB..... 3 membres

c) Origine et utilisation des ressources

Les ressources de L'ANDA sont des taxes parafiscales sur les produits agricoles (voir figure V.2). Si ces taxes ne provenaient dans un premier temps que des céréales et des betteraves, elles seront rapidement élargies à d'autres produits.

Les crédits de l'ANDA bénéficient à un ensemble d'organismes de recherche appliquée et de développement (voir figure V.3):

- les chambres d'agriculture départementales et régionales ainsi que les organismes locaux de développement,
- les instituts techniques,
- les organismes nationaux d'action générale.

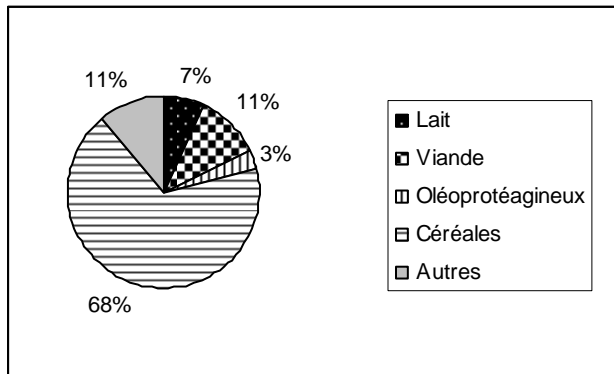


Figure V.2 : Répartition des ressources de l'ANDA (taxe parafiscale) selon leur origine (filères) en 1980

Source : ANDA (1982)

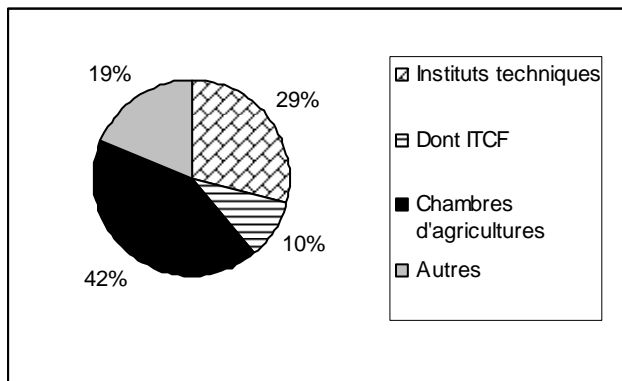


Figure V.3 : Répartition des dépenses de l'ANDA en 1980

Source : ANDA (1982)

Ceci n'a pas été sans conséquence sur la définition des publics cibles du conseil. Le choix du groupe des agriculteurs modernistes comme public cible a alors été institutionnalisé par le choix de considérer les groupes de développement (tels que les CETA) comme bénéficiaires prioritaires des dispositifs de conseil technique. Cela a participé de l'avènement d'un modèle de l'exploitant agricole professionnel : « *celui de l'agriculteur modernisé, dont le projet s'était formé au sein de la JAC et des CETA* » (Cerf et Lenoir 1987, p. 50). Les agriculteurs qui cherchaient à atteindre ce modèle constituaient le public cible des activités des dispositifs de conseil agricole : ils représentaient une base pour le développement de la production et de la productivité du secteur agricole et étaient le premier contributeur du fond national de développement agricole du fait du système des taxes parafiscales²³.

Comme il l'a fait pour l'accès au foncier ou au crédit, le compromis de modernisation de l'agriculture proposait de fournir, grâce aux dispositifs de conseil, des connaissances techniques appropriées aux agriculteurs désireux de jouer le jeu de cette modernisation (intensification de la production, spécialisation des productions, agrandissement des exploitations, etc.). En regard de cet objectif, tous ces agriculteurs ont-ils eu effectivement accès à des services de conseil ? Il existe peu de données permettant de le vérifier, hormis celles issues de l'enquête qui fût réalisée en 1982 par le Service Central des Enquêtes et Etudes Statistiques (SCEES) de la Direction Générale de l'administration et du financement du Ministère de l'Agriculture français (SCEES 1983).

2.2.2. Les effets en termes d'accès au service

Ce document constitue donc un exemple unique d'analyse de la distribution des services de conseil agricole sur des échantillons significatifs d'agriculteurs et à l'échelle nationale (*cf.* section 3.1 du chapitre 4 pour la présentation de l'échantillon et de la méthode d'enquête). Plus de détails sur les conclusions de cette analyse sont fournis dans l'annexe V.1. L'échantillon d'exploitations agricoles était relativement représentatif de leur diversité à l'échelle nationale en 1982, à ceci près qu'il excluait les agriculteurs retraités.

Le premier enseignement de cette analyse est que le public effectif du conseil correspond à la cible des dispositifs de conseil technique, à savoir, les agriculteurs modernistes. Les résultats

²³ Les taxes parafiscales étaient proportionnelles aux volumes de production. Les exploitations agricoles suivant le modèle de l'intensification de leur production et de l'agrandissement de leurs exploitations voyaient leurs

de cette enquête statistique montrent en premier lieu que 66 % des agriculteurs avaient accès à des services de conseil agricole, et donc qu'un tiers en était exclu (cf. tableau V.3). Par ailleurs, elle révèle un lien entre les agriculteurs privilégiant les services des chambres d'agriculture et leur appartenance à des groupes de développement (CETA ou GVA-GDA) : seules 12 % des exploitations agricoles non adhérentes des CETA privilégiaient les services des chambres d'agriculture, contre 50 % pour les exploitations agricoles adhérentes. Or, les exploitations agricoles membres des groupes de développement – et qui avaient donc un accès privilégié aux services de conseil technique – ne sont pas distribuées aléatoirement par rapport à la diversité des exploitations agricoles. Elles étaient gérées par « *des agriculteurs à titre exclusif jeunes, plus fréquemment formés, et ayant pour 40 % d'entre eux des responsabilités syndicales ou professionnelles contre 12 % chez les non adhérents. Les double-actifs sont pratiquement exclus* » (SCEES 1983, p.11).

	Principal prestataire de conseil pour l'ensemble des agriculteurs de l'échantillon <i>(en % du nombre total d'agriculteurs de l'échantillon)</i>	Principal prestataire de conseil pour les agriculteurs de l'échantillon adhérents à un groupe de développement (CETA, GVA, etc.) <i>(en % du nombre total d'agriculteurs de l'échantillon)</i>	Principal prestataire de conseil pour les agriculteurs de l'échantillon non adhérents à un groupe de développement <i>(en % du nombre total d'agriculteurs de l'échantillon)</i>
Chambre d'agriculture	17	50	12
Coopérative	20	28	19
Négociant fournisseur	9	3	10
Négociant collecteur	2	2	2
Vétérinaire	7	3	8
Aucun	44	14	49
Ensemble	100	100	100

Tableau V.3 : Proportion d'agriculteurs qui avaient accès aux services de conseil technique selon le type de prestataire principal des services face aux problèmes techniques, et selon que l'exploitant agricole était adhérent ou non d'un groupe de développement.

Source : SCEES (1983).

volumes de production augmenter fortement, et avec elle, leur contribution aux taxes alimentant le FNDA.

Les agriculteurs ayant accès aux services des chambres d'agriculture correspondent donc bien à la cible d'agriculteurs issue du compromis de modernisation de l'agriculture. Il s'agit le plus souvent d'adhérents à un groupe de développement et ayant des responsabilités syndicales et professionnelles. D'autres exploitations, qui n'étaient pas incluses dans le compromis de modernisation (exploitations de petite dimension économique, exploitants âgés et retraités, double-actifs) n'avaient que très peu accès au conseil des chambres d'agriculture, et pouvaient recourir si besoin aux services d'organismes de collecte ou d'approvisionnement.

Au final, l'agriculture française témoignait d'une forme de cohérence entre les dimensions technique et institutionnelle de son dispositif de conseil technique. Par des innovations à différents niveaux, l'organisation technique du conseil a participé au développement intensif d'une *base de connaissances* apportant des solutions pour augmenter la productivité d'un certain modèle d'exploitation agricole familiale et professionnelle. Par ailleurs, un compromis s'est mis en place qui a permis de diriger préférentiellement l'accès aux services de conseil vers les agriculteurs désireux de suivre ce modèle. Dans cette cohérence du dispositif de conseil, le conseil de groupe (de type CETA) a joué un rôle primordial, en contribuant à la constitution d'un paradigme technologique tout en institutionnalisant de nouvelles règles pour l'accès aux services : *« l'organisation en groupements favorisa la diffusion des innovations et la mise en place d'une « pédagogie active », mais permit également au syndicalisme agricole d'afficher quantitativement les résultats des efforts consentis au nom de la vulgarisation et suscite, pour les participants, un sentiment d'appartenance au groupe social »* (Cerf et Lenoir 1987, p.33).

3. Aux Pays-Bas

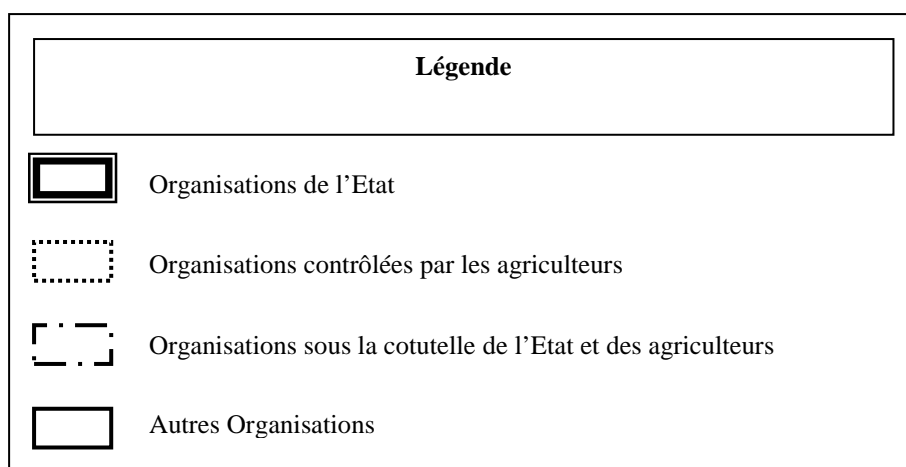
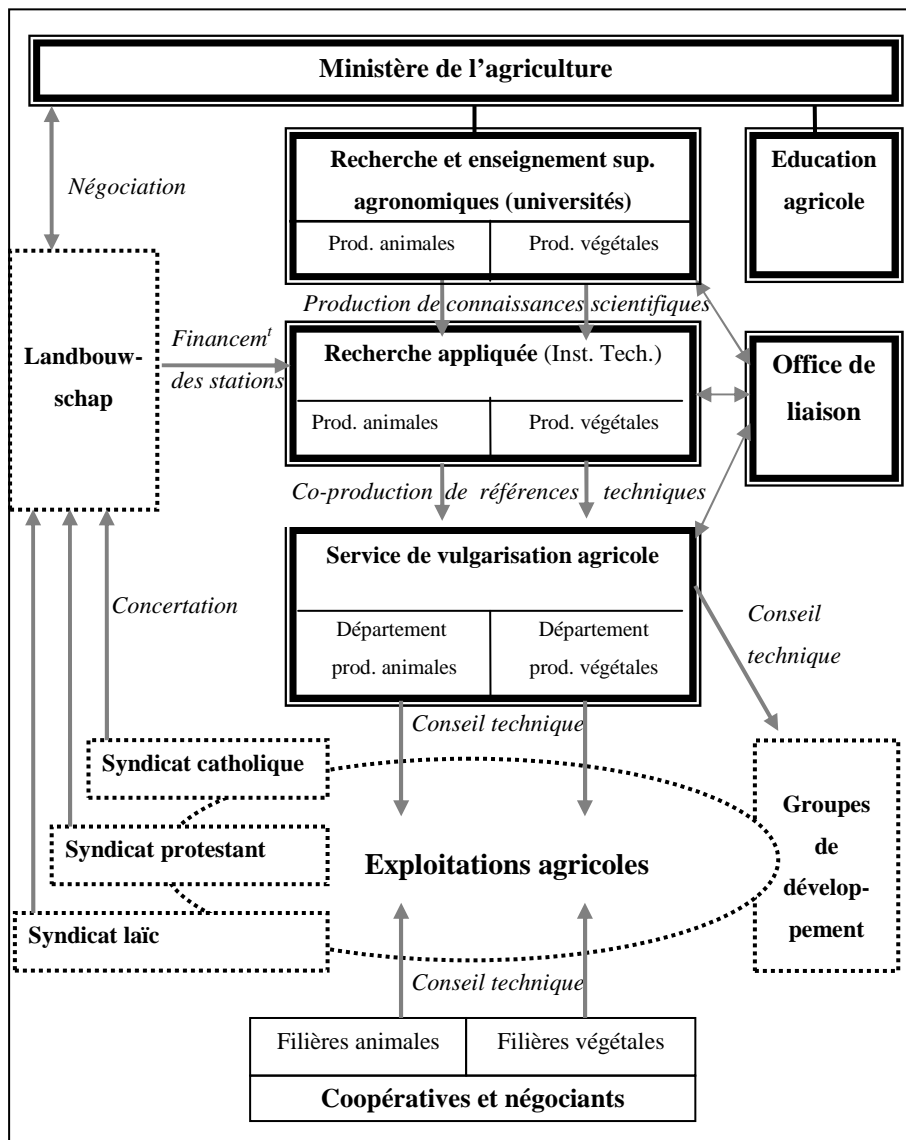
Aux Pays-Bas, la politique agricole de l'après seconde guerre mondiale est guidée par un même objectif qu'en France : poursuivre la modernisation de l'agriculture pour accroître sa productivité. Cependant, le contexte est très sensiblement différent. Les Pays-Bas sont avec le Danemark un des pays ayant connu une modernisation parmi les plus précoces en Europe. Une première conséquence est que les niveaux de productivité de l'agriculture étaient plus élevés aux Pays-Bas qu'en France dans les décennies d'après la seconde guerre mondiale (Bairoch 1988a et 1988b). Mais surtout, fruit notamment d'une politique de vulgarisation et d'enseignement engagée plus résolument dès le XIX^{ème} siècle, l'agriculture néerlandaise était déjà beaucoup moins hétérogène que son homologue française, tant dans sa structure que dans le niveau de formation des agriculteurs (Devienne 1989).

Il en résulte que les compromis de modernisation d'après-guerre ont été sensiblement différents de ceux établis en France. Cette différence transparaît notamment dans le cas des dispositifs de conseil technique, et pourra être illustrée à travers le traitement des exploitations agricoles de petite dimension. Cependant, le dispositif de conseil technique agricole néerlandais a connu dans les années d'après guerre de profondes transformations dans son organisation technique, qui laissent apparaître de larges similitudes avec la situation française.

3.1. Organisation du dispositif de conseil technique néerlandais dans les décennies d'après la seconde guerre mondiale

Aux Pays-Bas comme en France, l'investissement de l'Etat s'est en effet traduit par la mise en place d'un certain nombre d'organismes de conseil, et par l'établissement de modalités nouvelles d'insertion de ces organismes dans le système de connaissances agricoles (*cf.* figure V.4).

Figure V.4. Insertion des dispositifs de conseil technique dans le système de connaissances agricoles aux Pays-Bas (vers 1985)



En premier lieu, le conseil technique a été confié à 26 centres régionaux de vulgarisation agricole (Wielinga 1988). Ces centres faisaient partie du Ministère de l'Agriculture. Leurs budgets (salaires, frais de fonctionnement, investissements, etc.) étaient directement financés par l'Etat. Comme pour les chambres d'agriculture françaises, les prestations de ces centres étaient proposées gratuitement aux agriculteurs. Par ailleurs, on y retrouvait les mêmes principes d'organisation tels qu'une spécialisation du conseil et une division des centres en départements selon les grandes filières de production. La force de ces centres de conseil était en grande partie due à la qualité du travail de *back-office*. En effet, les offices régionaux de conseil technique étaient conçus pour assurer à tout conseiller travaillant en *front-office* de disposer d'une aide appropriée face aux problèmes qu'il rencontrait (voir figure V.5). Ainsi, chaque office régional disposait :

- de spécialistes de disciplines techniques (pédologie, culture sous serres, etc.),
- de spécialistes ayant une expertise en conseil global et en réglementation pour un secteur de production agricole donné,
- de spécialistes en méthodes de communication pour le conseil technique.

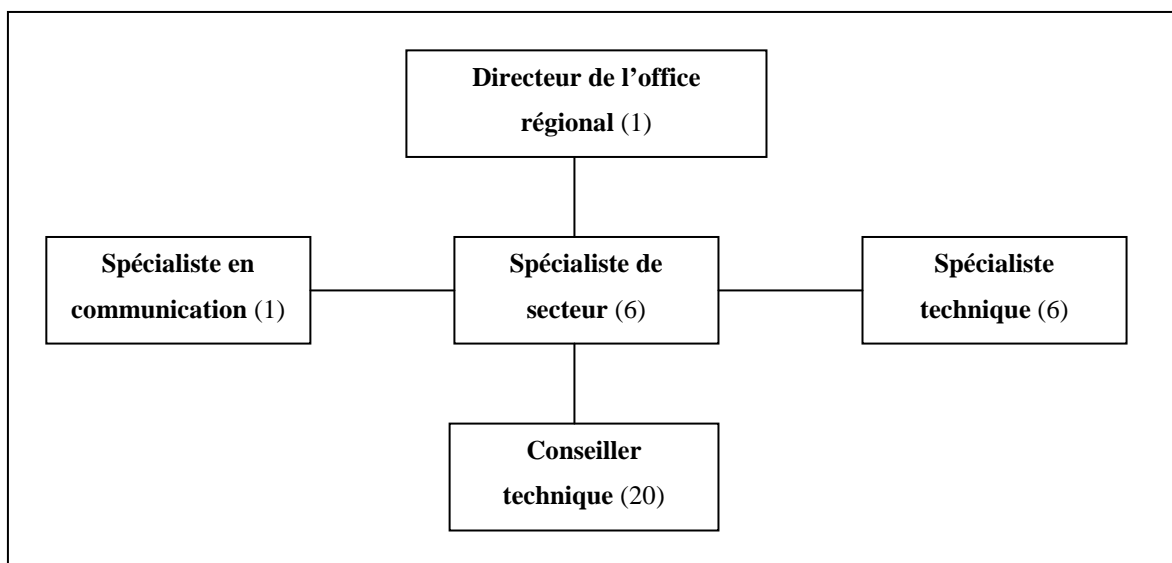


Figure V.5 : Organisation d'un office régional néerlandais de conseil technique en agriculture vers 1985 (entre parenthèses est indiqué le nombre moyen de travailleurs).

Source : Wielinga (1988)

A côté de ces centres de conseil, on retrouve comme en France d'autres acteurs au sein des dispositifs de conseil technique agricole :

- des cercles de vulgarisation, particulièrement actifs dans certaines filières de production (telles que l'horticulture), et regroupés en fédérations dotées d'animateurs à l'échelle nationale,

- des organismes d'approvisionnement des exploitations agricoles: coopératives, négociants, voire industries (par exemple dans le secteur de l'alimentation du bétail), qui proposent des services de conseil en accompagnement de la vente d'intrants aux agriculteurs. Comme en France, ces organismes ne bénéficient d'aucun soutien financier de l'Etat pour leur activité de conseil. Cependant, les prestations de conseil ne sont pas facturées directement aux agriculteurs, leur coût étant financé à l'échelle de l'organisme par la vente des intrants.

Toutefois, une grande innovation au sein du système de connaissances agricoles néerlandais, a résidé dans la constitution d'instituts de recherche appliquée. Leur finalité était similaire à celle de leurs homologues français, à savoir accompagner le développement d'innovations techniques par la mise en place de dispositifs de validation scientifique de ces innovations (expérimentations, etc.). Ces instituts étaient également spécialisés par filière de production agricole : il en existait un pour les productions de grandes cultures (basé à Lelistadt, au cœur de la zone de grande culture des nouveaux polders), un autre pour l'élevage laitier, etc. Leur financement était également relativement similaire à celui observé en France. Si une partie en était assurée directement par l'Etat, l'autre provenait de cotisations volontaires d'agriculteurs au sein d'organismes interprofessionnels spécialisés par filière : les *Productschap* (par exemple, pour les céréales, il s'agissait du *Productschap Akkerbouw*).

Au final, on retrouve dans la dimension technique du dispositif de conseil néerlandais des points communs avec son homologue français, peut-être en partie car le dispositif néerlandais avait dès les premières années de l'après-guerre été présenté en France comme un modèle à suivre (Dumont 1945, cf. Gervais et al. 1976, p. 108).

(i) Au niveau des relations entre conseillers et agriculteurs, on peut noter une intensification des moyens disponibles pour l'établissement de relations de services (cf. tableau V.4). Si par rapport à la France, le ratio [nombre d'agriculteurs / nombre de conseillers] était nettement moins élevé dès 1949, fruit d'un investissement plus précoce, il a continué de diminuer (à un rythme toujours au moins aussi rapide que celui de la diminution des exploitations agricoles) jusqu'au début des années 1980 où il atteint 1 pour 95.

	1949	1967	1982
Ratio [nombre d'agriculteurs / nombre de conseillers]	350	120	100

Tableau V.4 : Evolution du nombre d'agents de terrain de conseil agricole aux Pays Bas vers 1985 (exprimé en nombre d'agriculteur par ETP²⁴).

Source : Devienne (1989) et OCDE.

(ii) A l'échelle du fonctionnement des prestataires de conseil, la liaison entre les centres de vulgarisation et les instituts de recherche appliquée constitue une innovation pour la production et l'accumulation collectives de connaissances. Comme en France, cette liaison s'incarnait notamment dans le choix conjoint d'expérimentations concrétisées à travers la co-gestion par le back-office du conseil et les instituts techniques de stations et fermes expérimentales. Toutefois, l'originalité du dispositif néerlandais à ce niveau, est que l'articulation entre centres de vulgarisation et instituts techniques a été l'objet de la création d'une organisation spécifique (voir figure V.6) : un office de liaison entre recherche, recherche appliquée et recherche fondamentale.

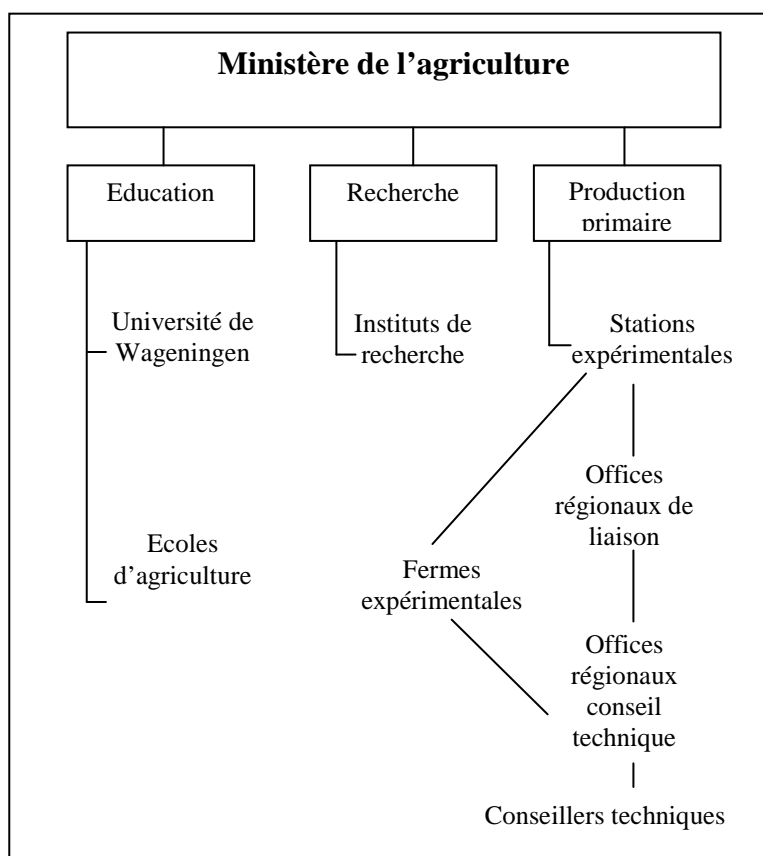


Figure V.6: Organisation du dispositif de conseil technique agricole aux Pays-Bas vers 1985

Source : Wielinga (1988)

²⁴ ETP : Equivalent Temps Plein

Il s'agissait d'un office national, découpé en départements spécialisés en fonction des différentes filières de production, et dont la mission principale était précisément d'assurer le lien entre la recherche et les offices régionaux de soutien technique, d'une part en traduisant les résultats de la recherche en techniques applicables sur le terrain, et d'autre part en informant les instituts de recherche des problèmes concrets des agriculteurs.

(iii) Enfin, face au problème général de l'augmentation de la productivité, le dispositif de conseil néerlandais a contribué, à former une *base de connaissances*, qui nourrissait un paradigme technologique orienté vers l'intensification et la spécialisation de l'agriculture. Cela ne transparaissait pas seulement dans le contenu de la *base de connaissances*, mais également, comme en France, dans la logique de spécialisation des dispositifs de conseil eux-mêmes et de leurs liens fonctionnels avec les instituts techniques (notamment dans la séparation entre départements de conseil spécialisés par filières de production).

Si l'investissement de l'Etat s'est traduit aux Pays-Bas par des changements organisationnels relativement similaires à ceux observés en France à la même époque, les dispositifs de conseil étaient cependant différents dans leurs dimensions institutionnelles, car insérés dans des compromis de modernisation eux-mêmes très différents.

3.2. Le dispositif de conseil technique exprime un compromis de modernisation incluant aussi les petites exploitations agricoles

Aux Pays-Bas, la question de l'accès aux connaissances ne renvoyait ainsi pas aux mêmes contradictions économiques entre groupes d'agriculteurs que dans la situation française. Les exploitations agricoles néerlandaises étaient plus homogènes que leurs homologues françaises, du fait d'une modernisation plus précoce. Il existait toutefois une diversité très sensible, mais qui s'exprimait essentiellement d'un point de vue interrégional : les exploitations agricoles des provinces sableuses du sud du pays (Brabant, etc.) étaient souvent de plus petite dimension, et leurs chefs d'exploitation moins bien formés que ceux des régions côtières (au sud : les deux Hollande, et au nord, la Frise). C'est cette diversité qui structurait les rapports sociaux entre groupes d'agriculteurs. Cela se retrouvait dans une pluralité syndicale. Si le premier syndicat – le *Nederlandse Landbouw Comitee* - créé en 1884 par le regroupement des sociétés agricoles provinciales tenues par la bourgeoisie – prenait peu en considération l'hétérogénéité sociale du monde paysan, il a suscité la création d'autres organisations syndicales: le syndicat catholique, le *Nederlandse Boerenbond* en 1896, puis le

syndicat protestant Christelijke Boeren en Tuiderbon en 1918. Cela a abouti après la deuxième guerre mondiale à la cohabitation de trois syndicats agricoles (Gallet 1993) : un syndicat laïque et libéral, le *Koninklijk Nederlands Landbouw Comité*²⁵ (KNLC), un syndicat catholique, le *Katholieke Nederlandse Boeren- en Tuindersbond*²⁶ (KNBTB), et un syndicat protestant, le *Nederlandse Christelijke Boeren- en Tuindersbond*²⁷ (NCBTB). Le syndicat agricole catholique représentait essentiellement les régions de l'intérieur du pays, les deux autres plutôt les régions côtières. Par ailleurs, le syndicat agricole laïque était composé essentiellement de grandes exploitations, à l'opposé du syndicat agricole catholique qui représentait des exploitations de petite dimension économique, souvent plus pauvres. Ces trois syndicats structuraient toujours la représentation politique des agriculteurs dans les décennies suivant la deuxième guerre mondiale, et ont joué un rôle dans la construction de dispositifs institutionnels de conseil technique.

Aux Pays-Bas comme en France, la question se posait à cette époque pour l'Etat de la structure souhaitable pour améliorer la productivité du secteur. Mais la question s'est posée en d'autres termes qu'en France. En effet, dans la sous-section 1.1 de ce chapitre, il a été souligné que, dès les années 1880, le conseil agricole avait été considéré par l'Etat néerlandais comme un des moyens de soutenir le développement de la productivité du secteur. Et dès cette époque, le problème de l'intégration ou non des petites exploitations agricoles comme bénéficiaires des politiques de soutien au secteur fut pris en compte, et notamment comme public cible du conseil. Si les réponses à ce problème ont varié au cours du temps²⁸ (Plattenburg 1942), la question de la place à accorder aux petites exploitations agricoles a en partie guidé les politiques agricoles néerlandaises de l'entre deux guerres, et était toujours au centre des politiques de modernisation du secteur après la seconde guerre mondiale. Ces politiques étaient globalement marquées par une volonté de gommer les inégalités de développement agricole entre régions et entre groupes d'agriculteurs dans le cadre d'une politique d'amélioration de la productivité du secteur. L'Etat a ainsi déployé des moyens de

²⁵ Traduction : Comité royal néerlandais de l'agriculture.

²⁶ Traduction : Fédération des agriculteurs et horticulteurs catholiques néerlandais.

²⁷ Traduction : Fédération des agriculteurs et horticulteurs chrétiens néerlandais.

²⁸ En 1886, la commission gouvernementale pour l'agriculture avait jugé que les exploitations agricoles de petite dimension possédant trop peu de capital par exploitation agricole décroissaient la force du secteur agricole, et avait donc décidé de ne pas leur consacrer d'effort spécifique. Cette conception avait radicalement changé au début du XX^{ème} siècle (avec les Commissions pour l'Agriculture de 1906 et 1912) : les exploitations agricoles étaient alors considérées comme jouant un rôle majeur pour le secteur (Plattenburg 1942).

conseil spécifiques pour des exploitations agricoles ou des régions en retard de modernisation (Devienne 1989).

Le dispositif institutionnel de conseil était une composante de ce compromis. Il n'y eut pas de transfert de la gestion ou du financement du conseil vers un syndicat agricole : le conseil restait centralisé, et sous la seule responsabilité de l'Etat. Cependant, les organisations paysannes n'étaient pas exclues des processus de décision concernant la vulgarisation agricole. En 1952, les trois syndicats agricoles furent réunis dans le *Landbouwschap*²⁹ (voir encadré V.3), qui prit alors le relais de la fondation pour l'agriculture. Le *Landbouwschap* coordonnait l'expression des intérêts des agriculteurs auprès du ministère de l'agriculture, mais la loi de 1952 lui donna aussi des pouvoirs administratifs et réglementaires (Frouws 1991). Parmi ces fonctions, figuraient notamment le co-financement et la co-gestion par les syndicats agricoles des fermes expérimentales. L'ensemble du système était sujet de négociations entre l'Etat et le *Landbouwschap*. De plus, ces fermes et stations expérimentales étaient financées à 50 % par les agriculteurs à travers le *Landbouwschap*.

Encadré V.3 : Le Landbouwschap (1954-1995)

Le *Landbouwschap* était une assemblée pour l'agriculture créée en 1954. Son fonctionnement était financé par une cotisation proportionnelle à la dimension économique des exploitations agricoles.

1. Missions du Landbouwschap

Le *Landbouwschap* avait deux missions:

- Défendre les intérêts des agriculteurs auprès de l'Etat : la fonction de représentation est la fonction la plus importante de cette assemblée qui permettait à la profession agricole d'obtenir des compromis entre les différents syndicats et les différentes régions agricoles avant d'entamer les négociations avec le gouvernement ou l'Union Européenne
- Gérer ou co-gérer avec l'Etat différents organismes tels que les fondations responsables de la gestion du foncier (en co-gestion avec l'Etat).

Par ailleurs, le *Landbouwschap* était habilité à établir des règlements concernant le secteur agricole, par exemple sur l'usage des pesticides.

2. Constitution du Landbouwschap

Le *Landbouwschap* était constitué de représentants des trois syndicats agricoles :

- le syndicat protestant (NCBTB),
- le syndicat majoritaire catholique (KNBTB),
- le syndicat laïc (KLNC).

Ces trois syndicats étaient représentés de façon paritaire (5 membres chacun malgré de grosses différences de représentativité (le syndicat catholique étant le syndicat majoritaire, cf. partie suivante).

Sont aussi représentés les ouvriers agricoles par l'intermédiaire de leurs trois syndicats (socialiste, catholique et protestant) possédant chacun 4 représentants.

²⁹ Traduction : association pour l'agriculture

On peut penser que la pluralité des syndicats a contribué à la prise en compte d'exploitations agricoles de petite dimension. Il existait pour elles des mécanismes compensatoires pour leur permettre l'accès direct à des prestations de service : elles constituaient le public cible d'organisations ou de programmes spécifiques de conseil (Somers 1991). Ainsi, avec la création du *Dienst voor de Kleine Boerderijen*³⁰ (DKB) en 1936, et surtout son développement dans l'immédiat après-guerre, l'idée de base était que les petites exploitations agricoles, soutenues par les services de conseil technique pouvaient adapter leurs techniques agricoles et intensifier leurs systèmes de production de telle sorte qu'elles puissent gagner un niveau minimum de subsistance. Concrètement, 200 conseillers ont été mobilisés pour le DKB afin de fournir du conseil individuel et intense, enseignant aux agriculteurs comment limiter leurs utilisations et dépenses d'intrants, et augmenter leurs rendements (Penders 1956). Si ce service fût supprimé dans les années 1960, d'autres opérations spécifiques aux petites exploitations agricoles ont pris le relais et existé tout au long des trente glorieuses. On peut notamment citer les programmes d'amélioration régionale en 1954 pour les régions présentant des retards de développement agricole, puis la création en 1956 des centres de rationalisation de la petite exploitation qui avaient pour but d'augmenter la productivité du travail des petites exploitations agricoles.

Comme en France, les décennies d'après-guerre ont été marquées aux Pays-Bas par des changements profonds dans l'organisation des dispositifs de conseil technique. Toutefois, les compromis qu'exprimaient les dispositifs de conseil étaient sensiblement différents, et incluaient des mécanismes pour favoriser l'accès au conseil à certains groupes d'exploitations agricoles éloignées du modèle de modernisation, notamment celles de petite dimension.

³⁰ Littéralement: Service pour les petites exploitations agricoles.

4. En RDA.

En République Démocratique Allemande, le contexte des années d'après la seconde guerre mondiale est évidemment radicalement différent, avec la mise en place de la collectivisation de l'agriculture par un régime socialiste. La structure des exploitations agricoles, notamment, a connu une très forte évolution : l'immédiat après-guerre est marqué pour le secteur agricole par de profonds changements concernant la répartition des terres (Chaussepied et Reboul 1975, Lacquement 1996). Ces changements furent effectués en deux phases :

- une phase de redistribution des terres vers les exploitations agricoles de petite dimension économique : de 1945 à 1950, plus de 2 millions d'hectares issus de l'expropriation des grandes propriétés seront redistribués à 560 000 personnes (Lacquement 1996, p.30),
- une phase progressive de collectivisation des terres à travers la création de coopératives de très grandes dimensions économiques, avec une limitation drastique des terres cultivées à titre individuel (Lacquement 1996, pp.33-45).

En conséquence, Le nombre d'exploitations agricoles individuelles et indépendantes est de 568 000 en 1952, 13 000 en 1961, et seulement 7 400 en 1967 (Lacquement 1996, pp. 64-65). Le modèle dominant et hégémonique d'exploitations agricoles devient celui des coopératives de production agricole (*Landwirtschaftlicheproduktion Genossenschaften* : LPG). Ces LPG regroupaient jusqu'à plusieurs centaines de travailleurs exploitant collectivement de vastes superficies agricoles (plusieurs milliers d'hectares), et combinant différentes productions agricoles (animales ou végétales).

Ces sont les relations au sein de ces coopératives de production qui structuraient les rapports sociaux au sein du monde agricole. Ces rapports renvoyaient notamment à une hiérarchie stricte dans l'organisation de la production.

Les coopératives de production agricole étaient organisées en brigades d'ouvriers spécialisés dirigées par des chefs de brigades. Ces coopératives étaient elles-mêmes dirigées par un directeur de la coopérative (*cf.* figure V.7).

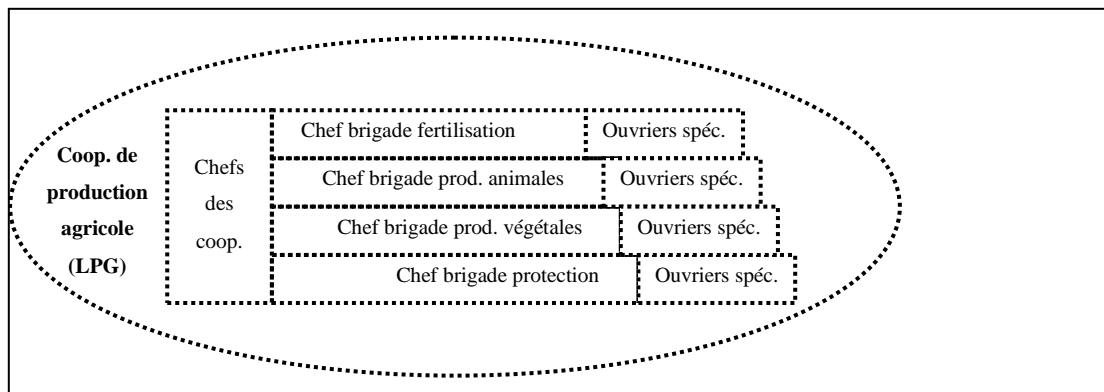


Figure V.7: Organisation interne d'une coopérative de production agricole en République Démocratique Allemande (RDA)

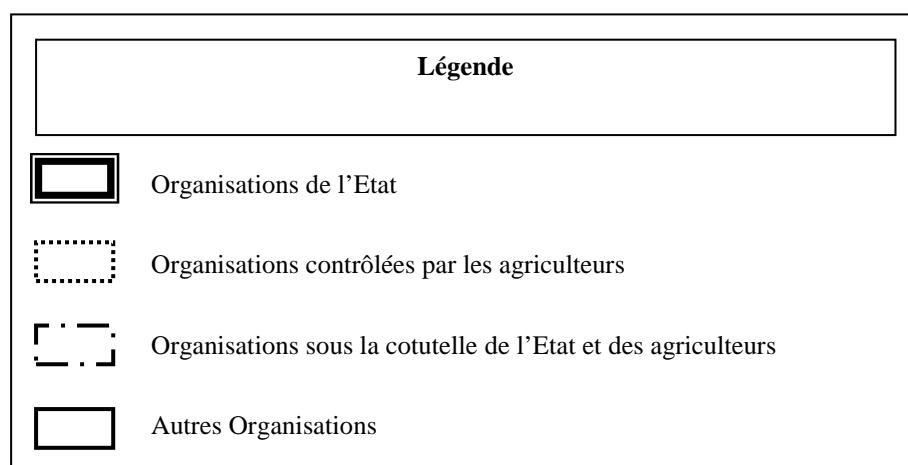
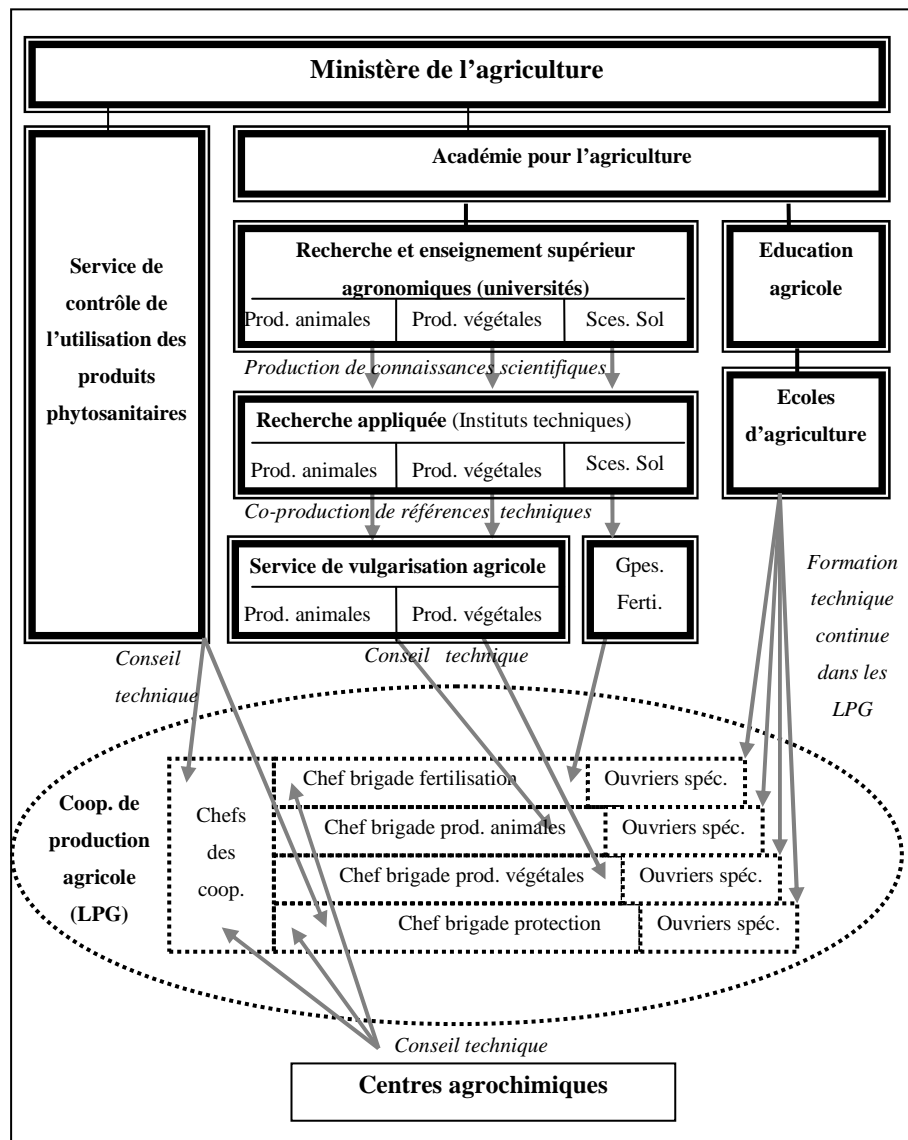
Cependant, leur rôle dépassait les seules fonctions de production primaire en structurant la vie sociale en milieu rural (présence de crèches dans les LPG, etc.).

La collectivisation de l'agriculture représentait donc un changement radical. Cependant, la mise en place d'un régime de fonctionnement fondé sur cette collectivisation ne s'est pas traduite seulement par un changement dans l'organisation de la production avec la mise en place des LPG. Pour accompagner ce changement, de nombreux dispositifs de soutien et d'encadrement de l'agriculture furent également mis en place, dont un système de connaissances agricoles original. En RDA, le conseil technique était donc ainsi un des dispositifs institutionnels servant de fondation au régime de fonctionnement du secteur agricole basé sur l'exploitation collective des terres. Pour autant, comme en France ou aux Pays-Bas ce dispositif était caractérisé par des nouveautés dans les formes d'organisation technique du conseil.

4.1 Organisation du dispositif de conseil technique en RDA dans les décennies d'après la seconde guerre mondiale

Durant la phase de collectivisation de l'agriculture, différents organismes ont participé à la construction d'un système de connaissances agricoles, dont certains proposaient des prestations de conseil technique (*cf.* figure V.8).

Figure V.8. Insertion des dispositifs de conseil technique dans le système de connaissances agricoles en RDA (vers 1985)



En premier lieu, 12 *Wissenschaftliche und Technische Zentrum*³¹ (WTZ) ont été créés, un par *Bezirk*. Ces centres regroupent de nombreux agents de terrain effectuant des tâches de vulgarisation. Ils sont également dotés de fermes expérimentales au sein desquelles sont menés différents programmes de recherche appliquée pour améliorer la productivité des coopératives. L'organisation des WTZ répond à un découpage thématique qui dépasse une simple distinction selon les filières de production. On retrouve certes des départements spécialisés dans les productions céréalière, laitière, porcine, etc., mais également des départements spécialisés dans les problèmes de fertilisation, de traitements phytosanitaires des productions végétales, etc. Sur le plan financier, les prestations des WTZ auprès des LPG étaient gratuites.

Par ailleurs, différents organismes étaient impliqués dans l'approvisionnement des LPG, et constituaient une source de conseil :

- les *Agrochemische Zentrum* (ACZ: centre agrochimique). Ces centres étaient responsables de l'approvisionnement en intrants des LPG. Il ne s'agissait pas simplement de plateformes de livraison, mais d'organisations dotées d'ingénieurs compétents vis-à-vis des questions de la fertilisation ou de la lutte contre les maladies et les ravageurs des productions végétales ;
- les *Pflanzenschutzstelle*³² (un par *Bezirk*) et les *Pflanzenschutzamt* (un par *Kreis*) qui exerçaient un contrôle sur l'utilisation des produits phytosanitaires par les LPG mais constituaient également une source de conseil pour l'utilisation des produits phytosanitaires.

Enfin, comme en France et aux Pays-Bas, des instituts techniques ont été créés pour mettre en œuvre des travaux d'expérimentation technique, et répondaient au même découpage que celui des départements des WTZ. Il ne s'agissait donc pas seulement d'un découpage par filière de production : certains instituts étaient intégralement consacrés à des recherches spécifiques à certaines pratiques agricoles (fertilisation, protection des cultures). Par exemple, il existait à Jena un institut technique des sols, qui menait essentiellement des expérimentations sur le

³¹ *Wissenschaftliche und Technische Zentrum* (WTZ) : centre de connaissances techniques agricoles. La République Démocratique Allemande était découpée administrativement en 12 unités géographiques : les *Bezirk*. On comptait un WTZ par *Bezirk*.

³² Traduction : Bureaux « départemental » (*Pflanzenschutzstelle*) et cantonal (*Pflanzenschutzamt*) de la protection des plantes.

problème de l'optimisation de la fertilisation des productions végétales, ainsi que sur les techniques de travail du sol.

En République Démocratique Allemande, la mise en place d'une agriculture planifiée et collectiviste au sein d'un régime socialiste a eu des conséquences sur l'organisation technique des dispositifs de conseil. Il est difficile de mesurer ces conséquences au niveau de la relation de services entre techniciens et ouvriers agricoles, faute de données disponibles. Au niveau des prestataires de conseil, on peut constater cependant une forme d'innovation dans l'accumulation de connaissances proche de celle observée dans les centres de vulgarisation néerlandais ou les chambres d'agriculture françaises. Il existait effectivement en RDA de très fortes et nombreuses interrelations de travail entre les différents étages du système de connaissances agricoles, et notamment entre instituts techniques et WTZ, dont bénéficiaient fortement les activités de *back-office* de l'appareil de conseil technique agricole. Celles-ci se cristallisaient notamment au niveau local dans des réunions hebdomadaires, regroupant autour de thèmes techniques : des conseillers des WTZ, des responsables de l'approvisionnement des LPG au sein des ACZ, des chercheurs de divers instituts techniques, des chercheurs d'université, etc. Cela pouvait aboutir à la publication commune d'ouvrages ou d'articles de vulgarisation proposés aux LPG sur des thèmes techniques très précis. Il existait donc une coproduction de connaissances qui bénéficiait de bases matérielles, comme par exemple de la proximité géographique entre organisations : chaque WTZ accueillait en son sein un des instituts de recherche spécialisés. Enfin, le fait que la spécialisation du conseil dépassait une spécialisation par filière, et comprenait également des départements spécialisés par rapport à des pratiques agricoles (fertilisation, traitements phytosanitaires, etc.) est un des indicateurs de la contribution du conseil à l'accumulation d'une *base de connaissances* permettant la reproduction d'un paradigme technologique du secteur agricole dans lequel la très grande spécialisation des tâches était une des caractéristiques fondamentales.

Mais c'est aussi à travers les règles formelles ou informelles qui régulaient la répartition des relations de service entre travailleurs agricoles et conseillers qu'apparaît la contribution du dispositif de conseil à un compromis de spécialisation et de hiérarchisation des tâches qui était nécessaire à la stabilisation du régime de fonctionnement reposant sur la collectivisation de l'agriculture.

4.2. Le conseil comme dimension technique de l'institutionnalisation d'une hiérarchisation des tâches au sein de coopératives de production.

L'organisation des tâches au sein de coopératives agricoles de production était planifiée et hiérarchisée (LPG³³). Le personnel des LPG était organisé en brigades d'ouvriers spécialisés par type de production, voire par type d'activité (Lacquement 1996, Faivre-Dupaigre 1987). Chaque LPG comptait un chef d'exploitation, ainsi que des chefs de brigade. Le ciblage des publics de bénéficiaires du conseil technique était donc calqué sur cette hiérarchie des tâches dans les coopératives de production agricole³⁴. En effet, la répartition des services de conseil répondait à la structure des coopératives agricoles de production :

- les services de conseil technique fournis par les organismes d'approvisionnement (ACZ) étaient dirigés principalement vers les chefs des brigades utilisant ces produits (brigades d'ouvriers responsables de la fertilisation, de l'épandage des produits phytosanitaires, etc.),
- les services de conseil technique fournis par les organismes de contrôle de l'utilisation des produits phytosanitaires étaient dirigés préférentiellement vers les responsables des brigades d'épandage des produits phytosanitaires,
- les services de conseil technique des WCZ étaient quant à eux découpés en départements de conseil technique sur une base thématique ou par filière. La distribution de leurs services correspondait donc à la spécialisation des brigades et de leurs chefs. Cependant, il apparaît que ces services étaient également segmentés selon la hiérarchie de l'organisation au sein des LPG. Il existait des relations de service fréquentes entre les directeurs des coopératives ou les chefs des différentes brigades des coopératives et des conseillers des différents départements de conseil technique. Des réunions régulières (hebdomadaires) étaient organisées au sein des LPG : différents conseillers des WCZ se déplaçaient dans les LPG chaque semaine pour présenter des éléments de gestion technique des productions aux ouvriers en charge de ces activités ou à d'autres ouvriers souhaitant acquérir de nouvelles compétences spécialisées.

³³ *Landwirtschaftliche Produktion Genossenschaft* : coopératives de production agricole.

³⁴ Ainsi et par exemple, la *Pflanzenschutzstelle* avait des relations de conseil avec les chefs des brigades d'ouvriers spécialisés dans les traitements phytosanitaires, les groupes locaux de conseillers de l'institut spécialisé dans la pédologie avec les chefs des brigades de fertilisation, etc.

La distribution des services de conseil technique répondait donc à la hiérarchie des tâches au sein des coopératives de production agricole (LPG), et à la spécialisation des ouvriers et responsables de brigades spécialisées au sein de ces coopératives. Elle correspondait également à des stratégies de renouvellement des compétences ainsi que des connaissances au sein des LPG, et par extension, au sein du secteur agricole. Ainsi, de nombreux ouvriers ont pu bénéficier d'un soutien technique de qualité : *« la réorganisation du travail selon les normes du système socialiste tend à substituer au savoir faire polyvalent de la société paysanne spécialisée d'avant-guerre, une formation relativement spécialisée et présentant un caractère de technicité affirmée. A ce titre, elle favorise l'émergence d'un groupe de travailleurs manuels qualifiés et le renforcement d'une couche de spécialistes et de cadres qui forment l'intelligentsia rurale »* (Lacquement 1996, p.71). A contrario, les exploitations agricoles indépendantes et individuelles résiduelles étaient exclues de l'accès aux services dont bénéficiaient les membres des coopératives de production agricole.

En RDA, le dispositif de conseil technique témoignait donc également d'une forte cohérence entre ses dimensions techniques et institutionnelles, qui ont toutes deux contribué à une production de connaissances soutenant la spécialisation des travailleurs au sein de coopératives agricoles

5. Le conseil technique dans les décennies d'après-guerre : des dispositifs institutionnels cohérents vis-à-vis de politiques de modernisation.

On observe donc que les dispositifs de conseil tels qu'ils existaient avant la privatisation étaient financés essentiellement par des fonds publics. Le secteur agricole des trois pays était alors l'objet d'un large consensus entre agriculteurs, ministères de l'agriculture et organismes de conseil quant à son objectif : moderniser l'agriculture pour contribuer à la sécurité alimentaire nationale par des gains de productivité.

En regard de cet objectif simple et partagé, quelle a été la cohérence de la dynamique des dispositifs de conseil ?

Un premier élément de réponse serait de pouvoir analyser la contribution spécifique du conseil à l'évolution de la productivité du secteur. En France et aux Pays-Bas, celle-ci a effectivement connu dans les décennies d'après-guerre une augmentation sans précédent. Cette augmentation de la productivité n'est pas simplement liée à la diminution du nombre

d'actifs agricoles, mais également à une augmentation des rendements techniques, par exemple pour la production de céréales par unité de surface en France ou aux Pays-Bas³⁵ (cf. figure V.9, dans laquelle les rendements sont exprimés par unité de surface). Autrement dit, des innovations ont donc permis de produire plus, à la fois par travailleur et par unité de surface.

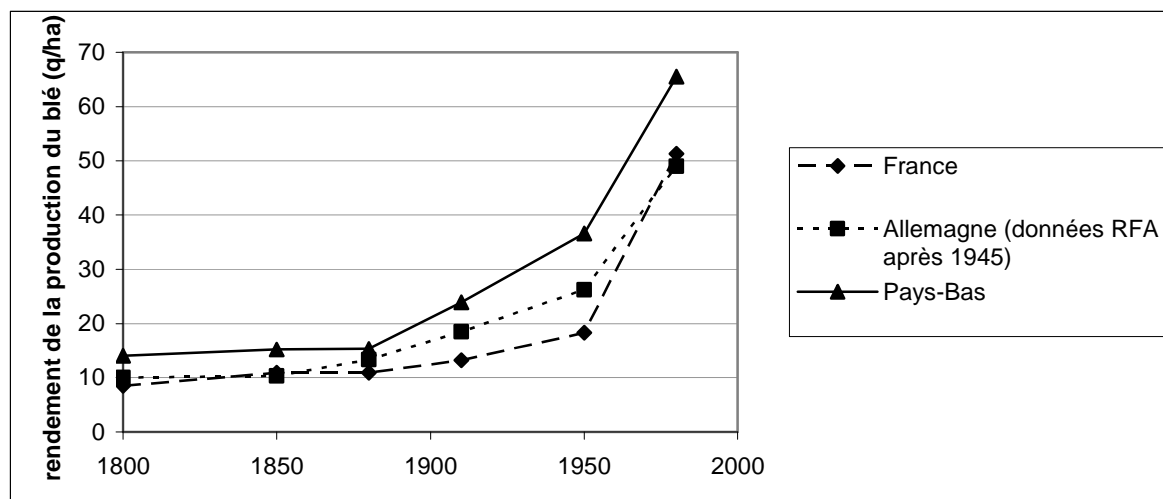


Figure V.9 Evolution des rendements de la production de blé par unité de surface (exprimés en quintaux par hectare) en France, aux Pays-Bas et en Allemagne de 1850 à 1990.

Source : Bairoch (1988a et 1988b).

Mais dans tous les cas, il est très difficile d'isoler la contribution spécifique du conseil aux gains de productivité ou de rendement³⁶. Cependant, la lecture de l'analyse institutionnelle réalisée dans trois contextes historiques aussi contrastés que ceux de la France, des Pays-Bas et de la RDA, montre la cohérence des dispositifs de conseil vis-à-vis des objectifs des politiques agricoles de modernisation durant les décennies d'après-guerre.

Commençons par les déterminants liés à l'organisation technique des dispositifs de conseil : des régularités et des convergences apparaissent dans les trois situations nationales.

³⁵ En RDA, si les statistiques concernant les résultats du secteur agricole sont l'objet de controverse (Faivre-Dupaigre 1987), des travaux ont cependant attesté de l'augmentation des rendements techniques de certaines productions, comme le blé. Toutefois, s'appuyant sur des statistiques est-allemande, Chaussepied (1971) estime que les rendements des coopératives de production est-allemande auraient progressé d'environ 20 % entre 1956 et 1970, soit à un rythme relativement similaire à la croissance des rendements en France et aux Pays-Bas.

³⁶ A ma connaissance, seule une étude réalisée au sujet de la situation italienne (Esposito 2000) a tenté de mettre en relation des investissements publics et des gains de productivité sur le long terme dans la période des trente glorieuses, mais en confondant investissements dans le conseil et dans la recherche appliquée. Elle a montré un effet positif d'entraînement des investissements dans le conseil sur la productivité du secteur.

(i) En premier lieu, les investissements publics dans le dispositif de conseil ont joué sur les conditions de réalisation de relations de service entre agriculteurs et conseillers. Ces investissements se sont notamment traduits par l'augmentation du nombre de conseillers disponibles pour les agriculteurs, au moins en France et aux Pays-Bas. Permettre un accès direct à des relations de conseil pour des populations d'agriculteurs cibles des politiques de modernisation a été un des vecteurs de l'efficacité des dispositifs de conseil vis-à-vis de ces politiques.

(ii) Au niveau de l'organisation technique des prestataires de conseil, les décennies d'après la seconde guerre mondiale sont marquées par une nouvelle configuration d'innovation. Conformément à la taxonomie de Gallouj (1999a), l'innovation chez les prestataires de services peut se décliner sous quatre formes³⁷. Durant les décennies d'après la seconde guerre mondiale, il s'est superposé à une forme d'innovation par les compétences des conseillers (innovation de type $\Delta C(S)$), une nouvelle forme d'innovation dans les modalités de production des connaissances ($\Delta K(S)$). Je ne minimise pas ici la première source d'innovation. L'investissement de l'Etat ne s'est en effet pas simplement traduit par une augmentation du nombre de conseillers disponibles pour les agriculteurs. Il a également permis un changement de leurs compétences ; des techniciens voire des ingénieurs ayant reçu un enseignement technique en agronomie ou en zootechnie (Deveaux et Marshall 1999) s'étant substitués aux professeurs généralistes du début du XX^{ème} siècle. Mais les innovations dans les modalités de production de connaissances ($\Delta K[S]$) sont nouvelles et d'une très grande importance. Elles sont fondées d'une part sur une standardisation et une intensification de la production et de l'accumulation de données au bénéfice du conseil, et d'autre part sur de nouvelles méthodes de production de connaissances, à travers un renforcement des interactions entre instituts de recherche appliquée et dispositifs de conseil technique.

Cette nouvelle forme d'innovation dépasse donc la seule échelle des organismes prestataires de conseil. Elle s'appuie sur la construction de lieux collectifs pour l'accumulation de connaissances. Dans les trois pays, la collaboration entre les instituts techniques et les services de *back-office* des organismes de conseil a permis un très fort accroissement des données disponibles pour soutenir le travail des conseillers. Cette collaboration s'incarnait notamment

³⁷ L'innovation dans la production de services de conseil ayant une utilité (S) pour le client peut se décliner en innovations par les compétences des conseillers [$\Delta C(S)$], dans les opérations matérielles [M(S)], dans le

dans la réalisation conjointe d'expérimentations, aussi bien au sein de stations expérimentales (appartenant aux instituts techniques ou aux organismes de conseil) que par l'intermédiaire de réseaux d'exploitations agricoles. Ces expérimentations ont permis d'accumuler quantité de données sur l'effet d'intrants et des techniques nouvelles sur la productivité et les rendements des exploitations agricoles, etc. Dans les trois pays, elles ont abouti par exemple à la rédaction et à la publication de catalogues de données (sur les variétés cultivables, etc.), ainsi que de documents de synthèse sur les résultats par type de production pour chaque région ainsi que pour chaque campagne annuelle de production.

Cependant, la collaboration entre instituts techniques et organismes de conseil ne peut pas être réduite à la production et au transfert de données ou d'informations des premiers en faveur des seconds. Elle a également permis la co-production et l'accumulation de connaissances nouvelles, en validant par l'expérimentation des solutions à des problèmes qui avaient été identifiés conjointement par des conseillers de centres de vulgarisation, des ingénieurs et chercheurs d'instituts techniques, et des agriculteurs (à travers des réunions, des démonstrations d'essais, etc.). Autrement dit, cette collaboration a joué un rôle moteur dans l'évolution du conseil technique, en fournissant des bases matérielles et immatérielles de l'accumulation de connaissances. Ces connaissances – codifiées ou tacites – s'inséraient dans une *base de connaissances*, qui s'appuyait sur des modèles techniques à suivre pour soutenir une conception du progrès technique (au sein de laquelle la spécialisation et l'intensification de la production étaient des facteurs essentiels). Au final, la coproduction de connaissances entre organisations de vulgarisation et instituts de recherche appliquée a participé à la construction de paradigmes technologiques au sein du secteur agricole.

Cela a été facilité par la très grande proximité des organisations de conseil et de recherche appliquée au sein du SCA. Ainsi, aux Pays-Bas, instituts techniques, conseil, et organismes de recherche dépendaient des mêmes départements au sein du Ministère de l'agriculture. De même, en Allemagne de l'Est, recherche fondamentale, recherche appliquée et conseil technique étaient sous la tutelle de l'Académie pour l'Agriculture qui assurait depuis Berlin une accumulation de connaissances techniques, ainsi qu'une standardisation de méthodes pour le conseil. En France, les instituts techniques, rouages essentiels de recherche appliquée entre la recherche fondamentale produite par l'INRA, et le développement agricole soutenu par les

SUAD, étaient dirigés par des conseils d'administration dans lesquels siégeaient l'Etat, l'INRA, ainsi que des représentants des chambres d'agriculture. Ces organismes étant tous financés par l'Etat, la question du partage des coûts de leur mise en relation ne se posait alors pas. De même, il était possible de valoriser et mélanger des acquis (connaissances, bases de données) venant d'organismes différents pour co-produire des connaissances nouvelles sans coût d'accès à ces acquis.

Si la dimension organisationnelle des dispositifs de conseil est une dimension nécessaire à l'analyse de leur cohérence vis-à-vis des objectifs des politiques agricoles, elle n'est pas la seule. Il ressort de l'analyse menée dans les trois pays qu'une autre dimension importante est celle du lien entre, d'une part, la contribution des dispositifs de conseil à la reproduction de paradigmes technologiques, et d'autre part, leur insertion dans des compromis institutionnalisés au sein des régimes de fonctionnement du secteur. A l'échelle des dispositifs de conseil eux-mêmes, ceci peut être observé à travers la cohérence entre les dimensions techniques et institutionnelles des rapports sociaux de service. A ce niveau, on observe qu'en dépit de similarités organisationnelles dans la dimension technique des rapports sociaux de service au sein des dispositifs de conseil des trois pays, ces rapports renvoyaient cependant à des règles différentes pour la répartition de connaissances au bénéfice de groupes d'agriculteurs qui constituaient les bases productives de secteurs agricoles inscrits dans des régimes de fonctionnement différents des agricultures dans les trois pays.

En France, les rapports sociaux de services au sein des chambres d'agriculture étaient l'expression de compromis institutionnalisés stabilisant des rapports de force entre groupes d'agriculteurs (cf. figure V.10). A travers le transfert de la gestion du conseil agricole aux chambres d'agriculture, les services étaient partiellement gérés par les syndicats agricoles. La prise de pouvoir à la tête des syndicats dominants d'un groupe d'agriculteurs « *entrepreneurs paysans* » a contribué à établir comme condition d'accès aux services l'adoption du projet de modernisation. Par ailleurs, toute l'organisation technique du conseil était vouée à soutenir ce projet, en inscrivant la production de connaissances dans une perspective de spécialisation et d'intensification de la production : « *le conseil technique, contribuant à promouvoir un modèle d'exploitation agricole, a contribué à un double processus : la transformation des pratiques mais aussi la constitution d'un champ professionnel où l'on cherche à atteindre un modèle d'exploitation modernisée* » (Rémy 1987).

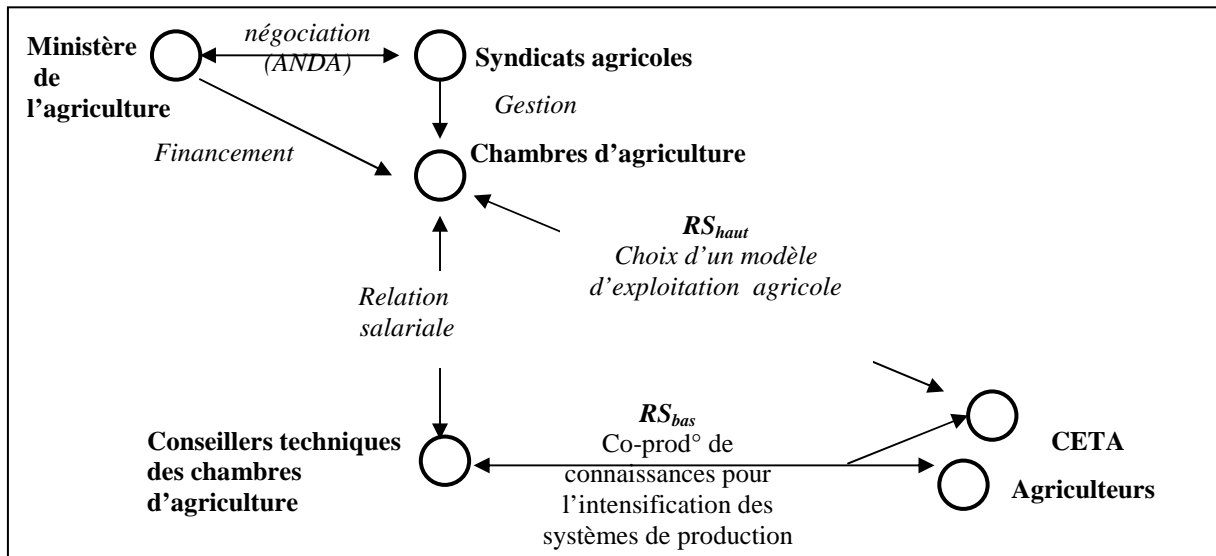


Figure V.10 Les rapports sociaux de service des chambres d'agriculture en France dans les années 1970.

Cette cohérence entre les deux composantes des rapports sociaux de conseil s'est notamment construite autour du conseil de groupe, qui contribuait à la constitution d'une *base de connaissances* entre des agriculteurs partageant une même vision du progrès technique. Cependant, on peut s'interroger sur les effets cumulatifs d'une telle cohérence.

Le dispositif de conseil a ainsi pu apparaître trop sélectif : certains agriculteurs, désireux de jouer le jeu de la modernisation agricole, n'auraient pas eu accès au conseil, car trop éloignés à la base du modèle à atteindre³⁸. Ces débats se sont notamment cristallisés autour du mode de fonctionnement du conseil de groupe, jugé trop élitiste. Van den Ban (1984) soutient ainsi que la généralisation du travail de groupe au cœur de la vulgarisation agricole française a pu participer de la marginalisation des exploitations agricoles les plus pauvres : « *je suis convaincu que les groupes d'agriculteurs, les clubs d'étude, les groupements de vulgarisation, les CETA peuvent jouer un rôle significatif dans la mise en œuvre des recherches agronomiques. Dans ce cadre, on peut avoir un échange d'idées et d'expériences entre agriculteurs et agents de vulgarisation ; et peut-être aussi avec les chercheurs.*

³⁸ C'est le constat réalisé par René Dumont lors de ses *Nouveaux Voyages dans les campagnes françaises* (Dumont et de Ravignan 1977) dans les chapitres « *ceux qui ont pris le train et les autres* » (p.105) ou « *tout le monde ne suit pas* » (p.109). Dumont (1956), qui avait été dans l'immédiat après-guerre un porte-parole et artisan d'une modernisation de l'agriculture nécessitant à la fois un exode rural et la mise en place de dispositifs de conseil technique, témoigne, 25 ans plus tard, des excès de la concentration des ressources au bénéfice d'une base réduite d'agriculteurs, qui a exclu certains agriculteurs pourtant désireux de jouer le jeu de la modernisation.

Toutefois, comme les agriculteurs adhèrent pour comprendre au contact les uns des autres, ceux dont on espère des idées utiles vont être particulièrement invités – et incités – à se joindre au groupe. En conséquence, les agriculteurs les plus pauvres et les plus traditionnels en seront plus ou moins exclus. Or, les groupes s’adressent aux agents de vulgarisation pour qu’ils aident ; et ces agents peuvent y passer tant de temps qu’il ne leur en reste plus pour aller voir les agriculteurs plus traditionnels et examiner comment on peut les aider. Ainsi, les groupes de vulgarisation peuvent accentuer les écarts de revenus entre agriculteurs. » (van den Ban 1984, p.34).

Compte tenu des enjeux alors associés au conseil, l’ampleur de ces mécanismes d’exclusion peut être discutée. L’objet du conseil était alors essentiellement de participer à la diffusion de nouvelles innovations et pratiques agricoles. On peut penser que l’accès à des services de conseil par certains agriculteurs permettait ensuite une large diffusion des innovations grâce à leur portée générale, ou par l’intermédiaire de réseaux³⁹. Néanmoins, le dispositif de conseil a été l’objet de tensions entre groupes d’agriculteurs ainsi qu’entre le Ministère de l’agriculture et des groupes d’agriculteurs, notamment au sujet de son caractère trop sélectif, et du fait que des agriculteurs voulant jouer le jeu de la modernisation pouvaient en être exclus. Ces tensions se sont notamment cristallisées lors de la tenue des Etats Généraux du Développement Agricole (EGDA) durant l’hiver 1982-1983 (Petit 1984, Colson 1986, 2006). L’organisation des EGDA a été décidée avec l’arrivée au gouvernement du parti socialiste et de la nomination de M^{me} Cresson au Ministère de l’agriculture. Dès cette nomination, des tensions sont apparues entre la FNSEA et le Ministère, qui renvoyaient directement à un renouvellement des contradictions entre groupes d’agriculteurs : reconnaissance du pluralisme syndical (qui s’est concrétisé avec l’entrée de la Confédération Paysanne à l’ANDA, et par l’introduction d’un suffrage proportionnel aux élections des chambres d’agriculture), répartition des aides différenciées en fonction de la dimension des exploitations agricoles, soutien à la diversification de l’agriculture. Mais ces contradictions concernaient aussi l’accès aux connaissances. Les résultats de l’enquête du SCEES (1983), révélant des disparités d’accès au conseil technique et le faible taux de pénétration des chambres d’agriculture

³⁹ En France, des travaux ont mis en évidence le fait que des échanges au sein de groupes d’agriculteurs permettent de créer des réseaux locaux d’innovation, qui accompagnent un changement des façons de penser des agriculteurs. Dans ces réseaux, tous les agriculteurs ne sont pas en contact direct avec des conseillers (Darré 1986).

(cf. annexe V.1), ont été un élément au cœur des débats sur un redéploiement des investissements immatériels au profit d'une base plus large d'agriculteurs.

L'aspect sélectif des rapports sociaux de service au sein du dispositif français de conseil technique apparaît aussi à travers la comparaison avec les Pays-Bas. La situation était différente : la production des services était à la fois gérée et financée par l'Etat (cf. figure V.11). La dimension institutionnelle des rapports de service témoignait de la définition de groupes cibles d'agriculteurs vis-à-vis de politiques de développement sectoriel pour lesquelles des gains de productivité pouvaient aussi être réalisés grâce à une intensification de la production des exploitations les moins modernisées. Mais cette définition de public était aussi issue de négociations entre l'Etat et les syndicats agricoles au sein du *Landbouwschap*. Or, il existait alors une pluralité syndicale qui représentait la diversité des exploitations agricoles. Notamment, certains des groupes les plus éloignés du modèle de la modernisation étaient représentés par un syndicat (exploitations de petites dimensions, régions en retard de développement, etc.).

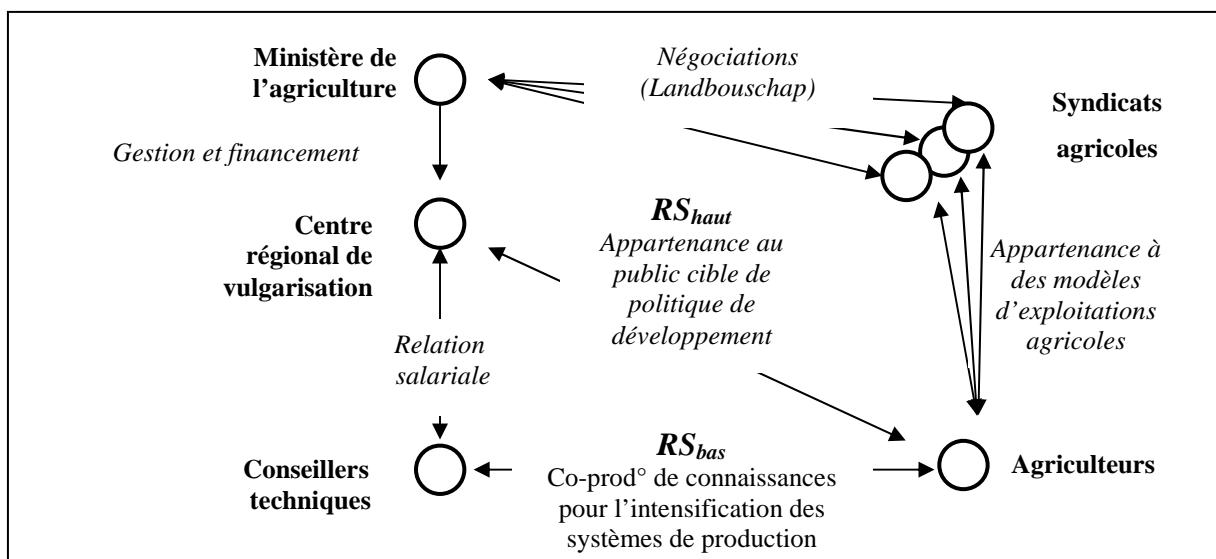


Figure V.11. Les rapports sociaux de service des centres de vulgarisation aux Pays-Bas dans les années 1970.

Ceci a contribué à la mise en place d'actions spécifiques pour certains groupes d'exploitations qui peuvent avoir des difficultés d'accès au conseil de groupes (exploitations agricoles de petite dimension par exemple). Van den Ban et Bauwens (1988) ont montré par de nombreux travaux que ces actions ont contribué efficacement à l'augmentation spectaculaire de la productivité d'exploitations agricoles de petite dimension. Pour van den Ban (1984), les

services spécialement dédiés aux petites exploitations agricoles ont grandement participé à l'intensification de ces exploitations, notamment dans les régions intérieures et pauvres du sud du pays, permettant leur survie malgré des surfaces limitées. Et l'on peut effectivement constater qu'il existait en 1990 aux Pays-Bas de nombreuses exploitations agricoles utilisant une superficie agricole réduite (cf. tableau V.5).

	[0:5[ha	[5:20[ha	[20:50[ha	[50:100[ha	> 100 ha
France	6,3	14,1	25,2	43,8	95,9
Pays-Bas	45,8	37,1	66,6	116,0	219,3

Tableau V.5 Dimension économique moyenne des exploitations agricoles en France et aux Pays-Bas selon leur classe de superficie en 1990. Unité : Unité de Dimension Economique⁴⁰ (UDE)

Source : Eurostat.

En Allemagne de l'Est, le dispositif de conseil était géré et financé par l'Etat (cf. figure V.12). Dans une agriculture planifiée, les rapports de service exprimaient essentiellement la hiérarchisation des tâches au sein de coopératives agricoles de production (LPG). C'est selon leur spécialisation que les ouvriers agricoles ou les chefs de brigade pouvaient avoir accès à des services leur permettant de développer leurs capacités et compétences en fonction des besoins collectifs de la coopérative. Dans ce cas aussi, les rapports sociaux de service étaient un des dispositifs institutionnels régulant des contradictions au sein d'un régime de fonctionnement stable du secteur agricole, basé sur l'exploitation collective et hiérarchisée des moyens de productions.

⁴⁰ Rappelons que l'Unité de Dimension économique mesure la valeur ajoutée potentielle des exploitations agricoles. 1 UDE équivaut à la valeur ajoutée potentielle de 1,5 ha de blé.

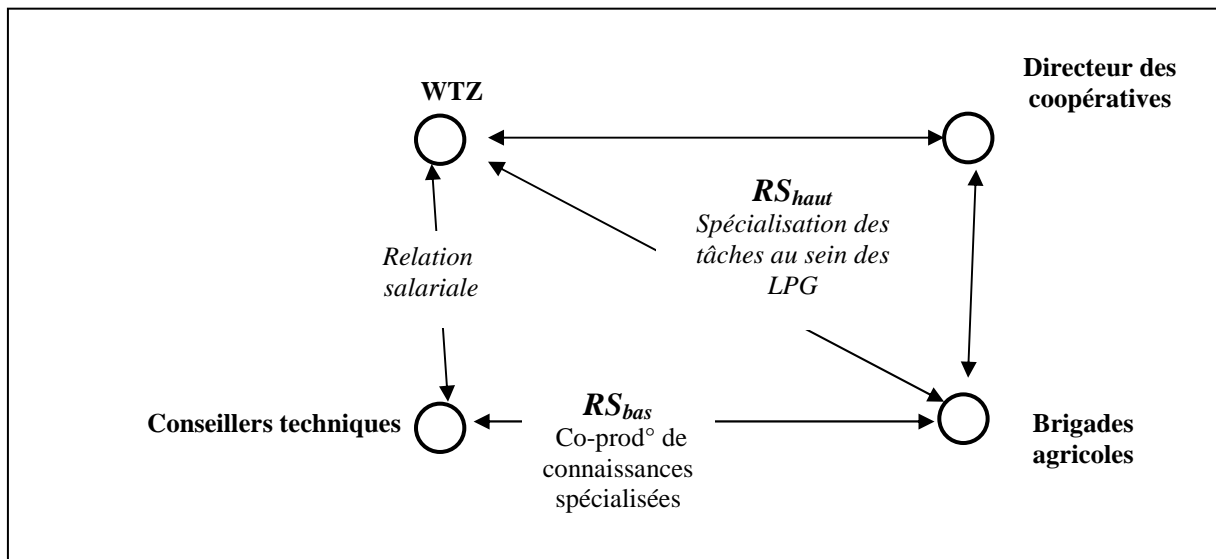


Figure V.12 Les rapports sociaux de service des *Wirtschaft und Technische Zentrum* en RDA dans les années 1970.

Cependant, comme pour d'autres dispositifs institutionnels de soutien à l'agriculture, le dispositif de conseil a pu connaître des difficultés d'ajustement vis-à-vis de l'évolution de la structure du secteur agricole et de l'organisation des coopératives de production (LPG). En effet, entre la première phase de collectivisation (achevée en 1960) et la réunification allemande, la structure de l'agriculture est-allemande a connu deux changements importants, qui ont fait apparaître des problèmes d'ajustement du dispositif de conseil technique.

- Alors que les LPG étaient à leur création marquées par la combinaison de productions agricoles différentes, animales et végétales (Chaussepied 1971, p. 27-43), il fut décidé en 1968⁴¹ de les intégrer dans des trajectoires de spécialisation (avec par exemple, la création de LPG spécialisées dans les grandes cultures), et de leur appliquer un modèle plus industriel. L'application de ce modèle a montré de très nombreux problèmes d'ajustement, notamment dans les compétences des travailleurs agricoles. En effet, la concentration et la spécialisation des exploitations agricoles a accentué encore la parcellisation des tâches. Mais, compte tenu de certains sureffectifs dans les coopératives, cette parcellisation a paradoxalement conduit à une certaine polyvalence et déspecialisation des travailleurs agricoles (qui devaient assurer en même temps plusieurs tâches très spécialisées), et a ainsi causé de nombreux problèmes d'ajustements (Pouliquen 1980). Le dispositif de conseil en a été l'expression : étant

⁴¹ Lors du septième congrès du parti socialiste des travailleurs.

toujours guidé par une spécialisation de ses services et de leur répartition, il lui était difficile d'accompagner ce mouvement de qualification des travailleurs.

- A partir de 1980, le développement de la production agricole individuelle fut à nouveau soutenu par l'Etat pour certaines productions agricoles (fruits et légumes, volaille). Au sein du dispositif de conseil, cette volonté de soutenir l'agriculture individuelle s'est traduite par une augmentation du nombre de points d'approvisionnement et de service (Faivre-Dupaigre 1987, p. 207), qui posait des problèmes vis-à-vis des trajectoires de spécialisation des dispositifs de conseil⁴².

Conclusion partielle

Globalement, les dispositifs de conseil des décennies d'après la seconde guerre mondiale apparaissent cohérents vis-à-vis de politiques agricoles ayant alors un objectif simple et largement partagé par les acteurs du secteur agricole (contribuer à l'augmentation de la productivité du secteur); même s'il est difficile de quantifier leur contribution à l'augmentation effective de cette productivité durant ces décennies. Cependant, l'analyse historique montre également que les ajustements entre évolutions institutionnelles et organisationnelles ne sont pas instantanés (par exemple dans le cas est-allemand), et d'autre part que des effets cumulatifs sont possibles. Ces effets cumulatifs renvoient par exemple à l'aspect sélectif du dispositif de conseil français : non seulement celui-ci exprimait des compromis institutionnalisés tendant à exclure de l'accès certains groupes d'exploitations agricoles, mais il contribuait à la constitution d'une base de connaissances de plus en plus éloignée des conditions de pertinence pour les exploitations exclues. Ces effets cumulatifs ainsi que les problèmes d'ajustement sont des éléments à prendre en compte dans l'analyse des trajectoires des dispositifs de conseil.

Cependant, depuis la fin des années 1980, les régimes de fonctionnement des secteurs agricoles des pays européens sont entrés dans une période de crise. Certains dispositifs institutionnels ne permettent plus de contrôler les contradictions économiques auxquelles était confrontée l'évolution du secteur. Cela a été le cas pour les régimes fondés sur une

⁴² Le développement des productions individuelles dans différents secteurs (fruits, légumes, volailles et lapins, etc.) fut effectivement important entre 1980 et 1985, augmentant de près de 120 % selon Faivre-Dupaigre (1987, p. 207). Parallèlement, le nombre de points d'approvisionnement et de services (par les ACZ) a augmenté de près de 20 % durant la même période (Faivre-Dupaigre 1987, p. 208). La multiplication de ces points rendait difficile une offre de services spécialisés dans chacun de ces points.

intensification et une spécialisation de l'agriculture comme en France et aux Pays-Bas, où la crise s'est notamment caractérisée par l'incapacité des dispositifs institutionnels à réguler l'ajustement de l'offre et de la demande en produits agricoles, entraînant de graves problèmes de surproduction (*cf.* Laurent 1992, pp. 102-108). En RDA, la problématique est différente : la situation est celle de la décollectivisation de l'agriculture suite à la réunification allemande, et des transformations institutionnelles l'ayant accompagnée (Lacquement 1996).

Dans la période des décennies d'après la seconde guerre mondiale, on peut être frappé par la convergence des formes d'organisation des dispositifs de conseil et du rôle qu'il leur était donné par rapport à des financements publics. Malgré les différences dans les dimensions institutionnelles de ces dispositifs, cette période atteste d'une vision partagée des modalités de contribution du conseil à la modernisation. Dans la période suivante, c'est-à-dire depuis la fin des années 1980, la question se pose de savoir s'il on peut observer un même parallélisme dans les dispositifs de conseil des trois pays qui appartiennent à l'Union Européenne, et dont les agricultures dépendent de la PAC.

Mais la période de la fin des années 1980 est aussi celle de changements radicaux au sein des dispositifs de conseil, avec notamment la mise en place de politiques de privatisation, notamment aux Pays-Bas et dans les nouveaux Länder allemands. Dès lors une question se pose : les transformations des dispositifs de conseil expriment-elle une recomposition de compromis institutionnels face aux nouveaux enjeux qui sont désormais associés à l'agriculture, ou sont-elle la traduction d'une forme d'inertie – institutionnelle ou technique - héritée des anciens modes de fonctionnement institutionnels et techniques des dispositifs de conseil ?

Chapitre 6. Depuis les années 1990, la privatisation du conseil

Durant les décennies d'après la seconde guerre mondiale, il existait donc une forme de cohérence entre la dynamique technique et institutionnelle de dispositifs de conseil technique bâtis grâce à des investissements publics, et des politiques agricoles dont l'objectif était l'augmentation de la productivité du secteur. Le contexte est aujourd'hui radicalement différent, car les enjeux associées à l'agriculture ne sont plus seulement sectoriels mais aussi territoriaux.

Depuis 1992, avec des terminologies différentes, la volonté de reconnaître le caractère multifonctionnel de l'agriculture (CE 2000b, 2003) est régulièrement réaffirmée pour l'ensemble de l'UE. Les agricultures européennes se retrouvent ainsi au carrefour de deux logiques hétérogènes. La première logique est celle du développement sectoriel, reposant sur la possibilité d'accumulation et de reproduction de l'agriculture à partir des revenus de l'activité agricole, qui implique de garantir dans les meilleures conditions son insertion compétitive dans le marché international. La seconde logique est celle du développement territorial (ce qui ne renvoie pas à une échelle particulière) où sont en jeu la capacité d'un système social localisé à maintenir des activités économiques sur son territoire et à y protéger ses ressources naturelles. De la confrontation de ces deux logiques naissent des contradictions spécifiques dont certaines portent sur la production, l'accumulation et la circulation des connaissances, et qui intéressent directement la dynamique des dispositifs de conseil technique (Laurent et *al.* 2002).

D'une part, certains enjeux qui sont désormais associés à l'agriculture nécessitent que de nouvelles connaissances techniques soient créées et accumulées. L'accès au conseil proprement dit est donc un enjeu important pour les exploitations agricoles qui veulent pouvoir faire évoluer leurs pratiques dans des directions leur garantissant l'accès aux marchés et le maintien de certains niveaux de productivité (cela a été illustré dans le cas des enjeux de sécurité sanitaire et normes européennes, *cf.* chapitre 2, section2). Mais cet enjeu dépasse le seul niveau des exploitations agricoles individuelles. La contribution du conseil à l'accumulation de connaissances participe également de la capacité des agricultures à intégrer des objectifs multiples.

D'autre part, la définition du public des bénéficiaires du conseil se pose en des termes nouveaux car la volonté de soutenir les diverses fonctions à travers lesquelles l'agriculture participe à des enjeux de développement territorial nécessite de tenir compte d'un ensemble d'exploitations agricoles plus large que celui qui a constitué la base des politiques sectorielles. En particulier, les exploitations de petite dimension ou à temps partiel prennent une importance plus grande que dans les décennies d'après la seconde guerre mondiale. Dès lors qu'on s'intéresse aux fonctions environnementales de l'agriculture elles doivent être prises en compte pour tenir le territoire agricole dans sa continuité. De même, soutenir le rôle de l'agriculture dans le maintien d'un tissu économique et social rural suppose de tenir compte de l'ensemble des formes d'activité qui contribuent à l'emploi rural (y compris par combinaison d'emplois à temps partiel, ou par développement d'activités diverses, etc.). La volonté d'articuler de façon nouvelle développements sectoriel et territorial pose donc la question d'une répartition différente des bénéfices du soutien technique qui serait moins exclusivement centrée sur les exploitations qui furent les principales bénéficiaires de la PAC pendant les trois décennies précédentes.

Dans le même temps, il existe en Europe, et même plus largement à l'échelle mondiale, une tendance forte de privatisation des services de conseil aux agriculteurs, soutenue notamment par des organismes internationaux tels que la FAO ou la Banque Mondiale (section 3 du chapitre 1). Cette tendance a débuté à la fin des années 1980, période pendant laquelle il a existé un vif débat au sujet de la privatisation des services publics, qui dépassait largement l'agriculture. Celui-ci a abouti en 1994 à l'Accord Général sur le Commerce des Services (AGCS), dont la renégociation au sein de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) a pour but de « *supprimer les obstacles à un véritable marché mondial des services* » (OMC 1994). Au début des années 1990, l'heure est donc à la libéralisation des services, dont ceux aux agriculteurs. A cette époque, les Pays-Bas ont été en Europe avec le Royaume-Uni le pays emblématique de la privatisation des dispositifs de conseil. Ce sont cependant dans les nouveaux Länder allemands que les changements au sein de ces dispositifs ont été les plus radicaux, avec la refonte totale des institutions de soutien à l'agriculture suite au démantèlement de celles de l'ex-RDA après la réunification. En France, si les restructurations sont de moindre ampleur, elles sont pour autant loin d'être négligeables : les missions, la co-gestion et les financements des chambres d'agriculture ont profondément évolué et sont aujourd'hui encore objets de débats.

Dans cette partie, l'objectif est de discuter de la cohérence de la privatisation des dispositifs de conseil par rapport à des politiques reconnaissant de plus en plus largement le caractère multifonctionnel de la contribution d'une diversité d'exploitations agricoles à un développement rural et agricole durable. Pour cela, il est nécessaire de comprendre dans leurs dimensions techniques et institutionnelles les implications de la privatisation des dispositifs de conseil. La question est notamment de savoir si les dispositifs de conseil de ces trois pays de l'Union Européenne témoignent d'un parallélisme comme dans la période précédente, ou au contraire d'un éclatement des modèles de conseil.

Commençons par la situation présentant le plus de stabilité (un peu comme une situation « témoin ») : la situation française. En France, le conseil est assuré dès les années 1960 par des organisations qui ne faisaient pas partie du Ministère de l'Agriculture, mais qui bénéficiaient et bénéficient toujours de financements publics : les chambres d'agriculture. Aussi est-il intéressant de voir dans un premier temps comment s'est traduite l'émergence d'enjeux nouveaux dans une situation où le financement du dispositif de conseil n'a pas été radicalement remis en cause.

1. En France : la co-gestion du conseil en crise face aux nouveaux enjeux associés à l'agriculture ?

En France, les contradictions entre enjeux sectoriels et territoriaux sont désormais au cœur des politiques agricoles, et se cristallisent notamment autour de la définition des publics d'exploitations agricoles cible de ces politiques (*cf.* section 2 du chapitre 1). Ceci peut notamment être observé dans les différences entre les Lois d'Orientation Agricole de 1999 et 2006. Si la première, en accordant une importance centrale à certains enjeux territoriaux (contribution de l'agriculture à la cohésion économique et sociale des territoires ruraux, etc.), élargissait le public cible de ses dispositifs de soutien par rapport à ceux des politiques de modernisation (avec, par exemple, l'intégration des agriculteurs à temps partiel), la seconde, résolument plus sectorielle, a resserré ce public autour des entrepreneurs ruraux.

La LOA de 1999¹ reconnaissait donc le caractère multifonctionnel de l'agriculture. Concernant les dispositifs de soutien technique à l'agriculture, cela s'est traduit par l'intégration de nouveaux objectifs tels que la protection de l'environnement ou le maintien de

¹ La LOA 2006 étant apparue après le travail de terrain, c'est essentiellement par rapport aux enjeux de la LOA 1999 que la dynamique du dispositif de conseil français a été analysée.

l'emploi en milieu rural dans les missions du « *Développement Agricole* » et des dispositifs de conseil (cf. encadré VI.1).

Encadré VI.1 LOA 1999 et Développement agricole (DA)

Définition « légale » (LOA 1999) : L'objectif du Développement Agricole est de « *contribuer à l'adaptation permanente de l'agriculture et du secteur de la transformation des produits agricoles aux évolutions scientifiques, technologiques, économiques et sociales dans le cadre des objectifs :*

- *de développement durable,*
- *de qualité des produits,*
- *de protection de l'environnement,*
- *d'aménagement du territoire*
- *de maintien de l'emploi en milieu rural. »*

Champ « légal » d'application du développement agricole : (LOA 1999) : Relèvent du développement agricole :

- *la mise en œuvre d'actions de recherche appliquée et finalisée,*
- *la conduite d'études, d'expérimentation et d'expertises,*
- *la diffusion des connaissances par l'information, la démonstration, la formation et le conseil,*
- *l'appui aux initiatives locales entrant dans le cadre de sa mission,*

La définition et la mise en œuvre de la politique de D.A. se font par concertation entre l'Etat et les Organismes Professionnels Agricoles (Syndicats agricoles, interprofession au sein des filières, etc.).

Concernant le dispositif de conseil technique précisément, elle confirmait, malgré la diversification des objectifs, les grands principes d'organisation de la période précédente : maintien d'un engagement de l'Etat dans le financement du conseil et de la recherche appliquée, permanence du principe de gestion concertée entre l'Etat et les syndicats agricoles.

Cependant, des tensions sont rapidement apparues entre l'Etat et les syndicats agricoles, qui ont contribué à des réformes du mode de financement et de gestion du dispositif de conseil technique. En effet, les années 2000² ont été marquées par deux changements révélateurs de l'érosion du compromis entre l'Etat et les syndicats agricoles concernant ce dispositif, notamment du fait de la volonté de l'Etat de diversifier les enjeux, les objets et les publics du dispositif de conseil.

² Il y avait cependant déjà eu des changements sensibles dans la gestion du FNDA au cours des années 1980 et 1990, avec notamment un passage progressif d'un financement systématique des chambres d'agriculture et instituts techniques, à une validation sur des délais plus brefs de programmes de développement produits par les chambres d'agriculture.

1) En août 2002, la réforme de l'ANDA en Agence pour le Développement Agricole et Rural (ADAR), s'est accompagnée d'un remplacement des taxes parafiscales par une taxe forfaitaire par exploitation. Il s'agit d'une taxe sur le chiffre d'affaire des exploitations agricoles (Taxe pour le Développement Agricole et Rural, ou taxe DAR³). Elle ne met donc pas en jeu les mêmes principes de solidarité intersectorielle que les taxes parafiscales à leur création. Cependant, elle maintient un certain niveau de solidarité entre exploitations agricoles pour la contribution au financement du développement agricole. D'une part, les exploitations agricoles ayant des chiffres d'affaire limités sont exonérées de cette taxe. D'autre part, au-delà de certains paliers de chiffre d'affaire, les exploitations agricoles paient une surtaxe, proportionnelle à celui-ci.

2) En septembre 2005, l'ADAR fut supprimée et remplacée par un *compte d'affectation spécial* du ministère de l'agriculture pour le financement du *développement agricole et rural* (CAS-DAR). L'Etat n'est plus co-gestionnaire du conseil, mais entre dans un schéma de délégation de service au sens strict (*cf.* section 3 du chapitre 1) : il finance et évalue des activités de conseil et de recherche appliquée dont la mise en œuvre et la conception sont déléguées aux chambres d'agriculture pour le conseil agricole et aux instituts techniques pour la recherche appliquée.

Au final, ces changements se sont accompagnés d'une baisse sensible des volumes financiers du soutien public national aux organismes de conseil technique qui était avéré dès 1985 (*cf.* annexe VI.1). Mais surtout, le compromis entre Etat et syndicats agricoles apparaît comme distendu. Il existe moins de lieux de co-construction de programme pour les dispositifs de conseil technique. La logique est désormais celle d'une délégation et d'une évaluation du dispositif de conseil, dont les programmes sont conçus par les organismes de conseil eux-mêmes⁴. La période récente est donc marquée en France par un changement dans les modalités de financement du conseil par le Ministère de l'agriculture, sans pour autant que

³ La taxe DAR est une taxe fiscale sur le chiffre d'affaires qui comporte deux composantes :

- une partie forfaitaire comprise entre 76€ et 92€ (7€ en 2005)
- une partie variable selon les niveaux de chiffre d'affaire des exploitations (0.19 % jusqu'à 370 000€ de chiffre d'affaire, puis 0.05 % au-delà). Cette partie variable est plafonnée.

Les exploitations agricoles exonérées sont les exploitations agricoles non assujetties au régime TVA, dont le chiffre d'affaire est donc inférieur à 4500 €.

85 % du produit de la taxe est affecté à l'ADAR les 15 % restant assurent le financement du syndicalisme (10 %) et la collecte de la taxe.

⁴ Ainsi, le programme des chambres d'agriculture est désormais rédigé par l'APCA.

l'on assiste à un désengagement massif de l'Etat de ce financement⁵. On peut alors se demander dans quelle mesure ces changements participent d'une transformation institutionnelle ou technique du conseil agricole.

1.1. Impact d'enjeux territoriaux sur l'organisation du conseil technique en France

D'un point de vue global, on peut noter une certaine stabilité de l'organisation technique du dispositif de conseil technique et de son insertion dans le SCA, ainsi qu'une permanence dans les catégories de prestataires de conseil (*cf.* figure VI.1).

Il apparaît en premier lieu que les chambres d'agriculture constituent toujours un acteur incontournable de l'offre en conseil pour les agriculteurs. Les changements de financement dans le conseil n'ont donc pas eu pour conséquence une diminution des moyens humains dont elles disposent. Les chambres d'agriculture emploient toujours environ 6 100 agents de conseil, ce qui correspond potentiellement à la présence de 1 conseiller pour 110 agriculteurs compte tenu de la diminution du nombre d'agriculteurs⁶.

Cependant, seule l'activité d'environ un tiers de ces conseillers est financée par des fonds publics (*cf.* tableau VI.1).

	Sur financement public	Sur financement privé (facturation des services aux agriculteurs)	Total
Nombre de techniciens des Chambres d'agriculture	4 500	1 600	6 100

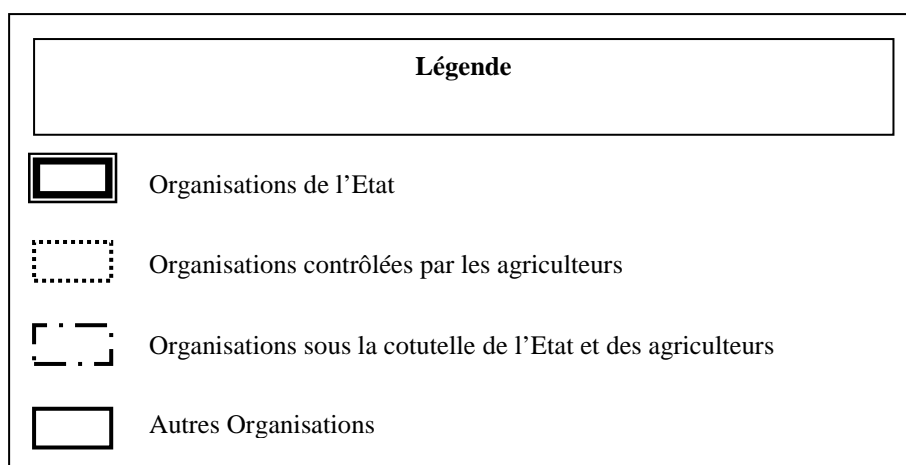
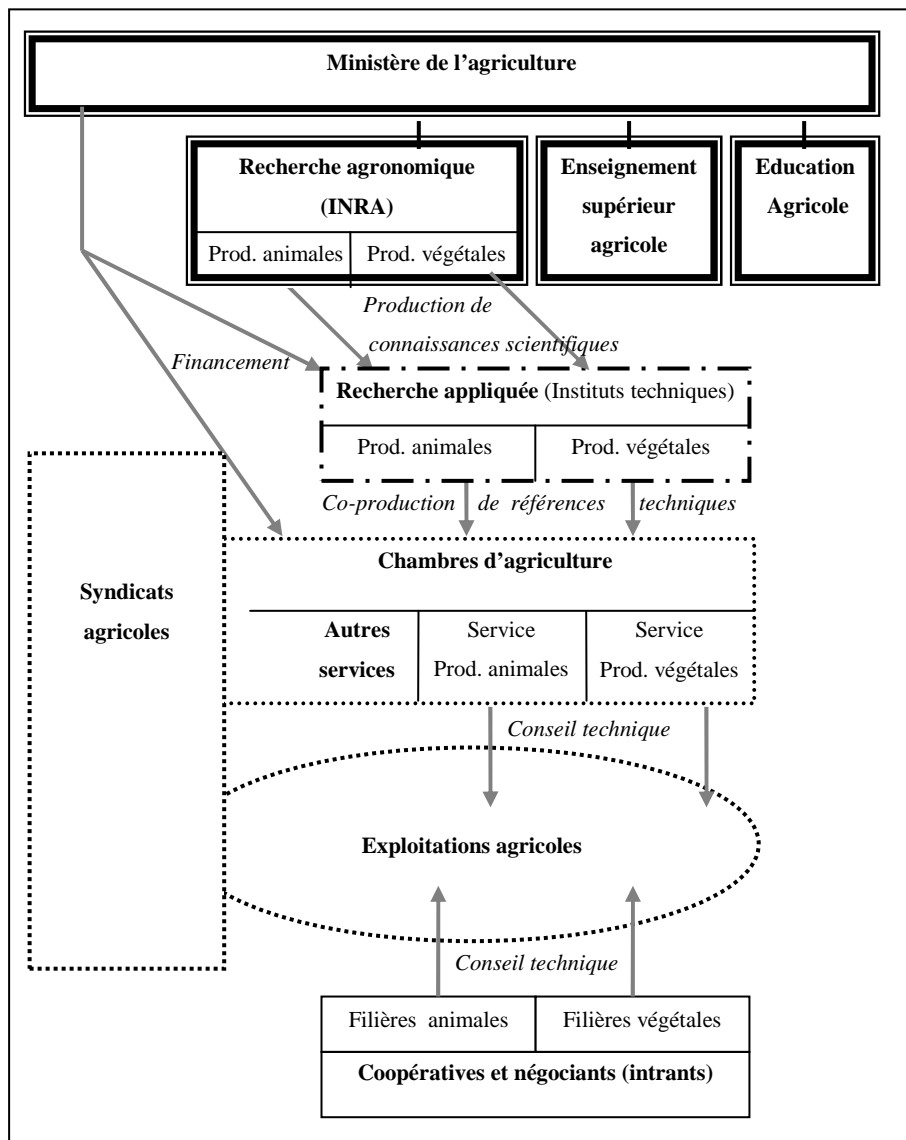
Tableau VI.1 Nombre d'agents de conseil des chambres d'agriculture en 2002.

Source : CAS-DAR.

⁵ En effet, la source principale de financement des chambres d'agriculture, à savoir la taxe sur le foncier non bâti, est maintenue. Elle est cependant l'objet de discussion (APCA 2004).

⁶ Lors du recensement général de l'agriculture effectué en 2000, la France comptait 663 000 agriculteurs.

Figure VI.1 Insertion des dispositifs de conseil technique dans le système de connaissances agricoles en France (en 2004)



Depuis les années 1980, les financements et les activités des chambres d'agriculture ont considérablement évolué. Si leurs ressources sont en partie assurées par des fonds publics nationaux (14%), ou des taxes et subventions locales (57%, incluant les taxes sur le foncier non bâti), la facturation des prestations de conseil aux agriculteurs représente désormais près du quart de leur budget (*cf.* figure VI.2). Cette situation est toutefois très variable selon les chambres d'agriculture, notamment car les ressources locales (subventions des départements et taxes parafiscales) peuvent également beaucoup varier selon les contextes des départements.

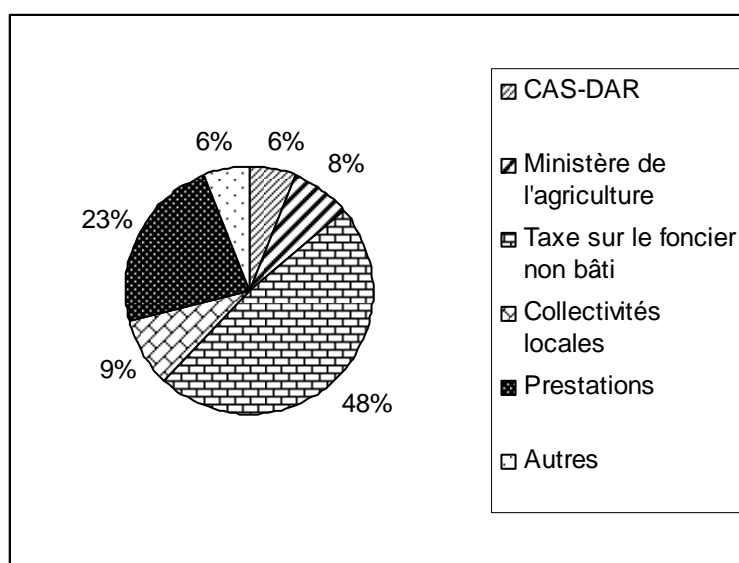


Figure VI.2 Répartition moyenne des ressources d'une chambre d'agriculture en 2005 (Budget moyen : 5.94 M d'€).

Source : CAS-DAR 2006.

Ces changements dans les modalités de financement se sont accompagnés d'une nette recomposition de l'offre de service des chambres d'agriculture. Celle-ci concerne tout d'abord les thèmes abordés par le conseil. La figure VI.3 permet de comparer la répartition des effectifs de conseillers selon l'objet du conseil en 1980 et en 2000. On peut observer dans cette figure que les activités de conseil à vocation technique (au sujet des productions végétales et animales) concernaient plus de 54% des agents de terrain des chambres d'agriculture en 1980, contre seulement 39% en 2000. Ce net recul des activités de conseil technique s'explique en partie par la montée – à masse de travail égale – d'autres thèmes attachés à des financements : l'environnement (qui fait souvent l'objet de subventions du Ministère de l'agriculture), le développement local, etc. Par ailleurs, le développement d'une offre de service facturée a essentiellement concerné des prestations de conseil économique ou

de gestion pour les exploitations agricoles, ainsi que l'établissement de plans pour la mise aux normes d'équipements matériels ou de bâtiments. Toutefois, ce constat d'un certain désengagement des chambres d'agriculture vis-à-vis du conseil technique est à nuancer selon les régions. Il est par exemple plus sensible dans certaines régions du Sud de la France, telles que la région Rhône-Alpes.

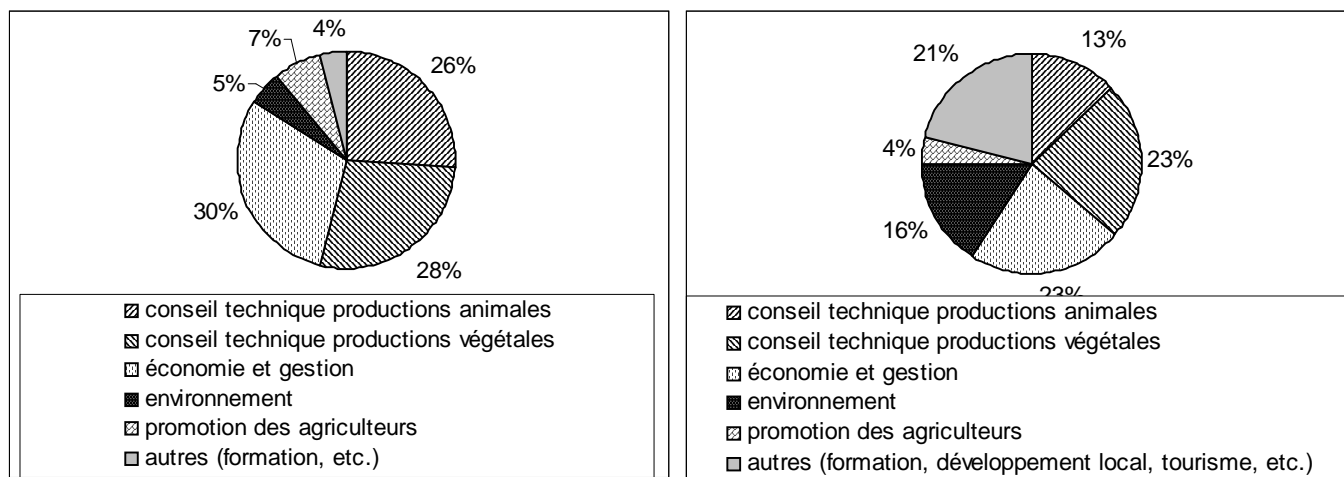


Figure VI.3. Répartition des conseillers des chambres d'agriculture (ETP) selon l'objet de leurs prestations de conseil en 1980 (figure de gauche) et 2000 (figure de droite).

Source : ANDA (1982), APCA (2000).

Autre évolution notable des prestations de conseil des chambres d'agriculture: l'individualisation des services. Le conseil individuel représente aujourd'hui plus de 33% du temps de travail (toutes missions confondues) de l'ensemble des conseillers des chambres d'agriculture (ANDA 2002).

Ceci traduit en partie une certaine érosion du conseil de groupe par rapport aux problématiques techniques. Ainsi, les collectifs d'agriculteurs issus des « groupes de modernisation » des décennies d'après-guerre (CETA, GDA, etc.), lorsqu'ils n'ont pas disparu, sont désormais plus souvent tournés vers des problèmes territoriaux (développement de nouveaux produits, etc.) que techniques⁷.

⁷ On peut toutefois citer à ce niveau le développement continu des coopératives d'utilisation en commun du matériel agricole (CUMA). Ces coopératives regroupent des agriculteurs qui partagent l'utilisation d'équipements agricoles, voire mutualisent certaines tâches. Certaines d'entre elles (très minoritaires toutefois) offrent des services de conseil technique.

Face au relatif désengagement des chambres d'agriculture du conseil technique, le développement de sociétés privées demeure relativement limité dans la plupart des départements français. Par contre, les coopératives et négociants fournissant les intrants aux agriculteurs et collectant leurs productions ont considérablement développé leurs services de développement agricole, et constituent plus que jamais des prestataires incontournables de l'offre de conseil technique agricole.

Au final, si l'organisation globale du conseil technique apparaît comme relativement stable par rapport à la période précédente, l'émergence de nouveaux enjeux et de nouveaux thèmes pour le conseil fait apparaître néanmoins des difficultés nouvelles à différents niveaux. Ces difficultés sont celles de l'intégration dans le conseil d'objectifs contradictoires (liés à des enjeux sectoriels et territoriaux).

(i) Ces problèmes se posent en premier lieu à l'échelle des relations entre agriculteurs et conseillers. Prenons l'exemple d'un producteur de céréales dans le département de l'Ain, département où la réorganisation thématique de la chambre d'agriculture a été particulièrement importante : les principaux prestataires de conseil technique sont désormais les coopératives agricoles et négociants privés. Pour concilier un objectif de préservation de l'environnement (tel que la pollution de l'eau par les produits phytosanitaires), et un enjeu sectoriel d'accès au marché (tel que la norme sanitaire DON qui nécessite des traitements phytosanitaires), cet agriculteur pourrait avoir accès à deux relations de conseil. Une avec la chambre d'agriculture dans le cadre d'un projet territorial de lutte contre la pollution, mais qui sera déconnecté des problèmes sectoriels que doit en priorité résoudre l'agriculteur, et l'autre avec une coopérative d'approvisionnement dans le cadre des achats d'intrants (dont les produits phytosanitaires). On peut alors se demander si, au niveau des relations de service entre agriculteurs et conseillers, l'intégration de ces objectifs contradictoires n'est pas renvoyée dans une certaine mesure à la seule responsabilité de l'agriculteur individuel.

(ii) A une échelle plus globale, le problème est celui de la construction des lieux matériels (stations expérimentales, etc.) et immatériels (lieux de débats pour l'identification des problèmes) permettant l'accumulation d'une *base de connaissances* pour identifier des solutions de mise en cohérence technique d'objectifs contradictoires pour l'agriculture. Dans les décennies d'après la seconde guerre mondiale, l'existence de ces lieux avait été garantie par les liens entre instituts techniques et organismes de conseil (liens favorisés par une

communauté de financement, un même découpage par filière de production, une cogestion de station expérimentales, etc.). Aujourd'hui, la fragilisation du compromis entre Etat, syndicats agricoles, et organismes de développement (chambres d'agriculture et instituts techniques) peut induire à ce niveau des difficultés. Dans le mode de fonctionnement actuel, au sein de chaque ensemble d'organismes (chambres d'agriculture, instituts techniques), les projets à moyen termes sont écrits de façon indépendante, et souvent morcelés, compte tenu de l'éclatement des financements. Par exemple, une chambre d'agriculture compte aujourd'hui au moins cinq sources différentes de financements, qui peuvent correspondre à des projets relatifs à des enjeux différents. De même, les missions des instituts techniques sont plurielles et liées à une diversité de financements (sectoriels quand financés par l'interprofession, etc.). Cependant, il reste, au niveau national, des ressources humaines pour maintenir ces discussions, qui ont notamment permis la rédaction de travaux de prospective pour les chambres d'agriculture et l'évolution de l'agriculture auxquels ont conjointement participé l'APCA, l'ACTA et l'INRA, et dans lesquels différents scénarios étaient envisagés pour le développement de l'agriculture française (APCA 2002). De plus, les collaborations entre chambres d'agriculture et recherche sont encore nombreuses (APCA 2000a).

La participation du dispositif de conseil, à travers son organisation, à la construction d'une *base de connaissances* semble donc néanmoins plus difficile aujourd'hui, notamment du fait de la diversité des enjeux associés à l'agriculture que le conseil doit désormais intégrer.

1.2. Une évolution limitée des publics cibles du dispositif de conseil technique.

Dans les décennies d'après la seconde guerre, le dispositif de conseil n'avait pas évolué seulement dans sa dimension technique. Il exprimait également des règles pour la distribution des services au bénéfice de certains groupes d'agriculteurs : ceux désireux d'insérer leur exploitation dans une certaine trajectoire de modernisation (celle de l'intensification et de la spécialisation). Qu'en est-il aujourd'hui ? Alors que la LOA de 1999, fondée sur la reconnaissance de la multifonctionnalité de l'agriculture, a élargi la composition de son public de référence à de nouveaux groupes d'agriculteurs (avec notamment la prise en compte des exploitations agricoles de petite dimension ou à temps partiel), comment le public des organismes de conseil a-t-il quant à lui évolué dans le même temps ?

S'il n'existe pas de données à l'échelle nationale à ce sujet, d'autres sont disponibles à l'échelle de la région Rhône-Alpes. Il s'agit de données issues des résultats du Recensement

Général de l'Agriculture (RGA) effectué en 2000 dans la Région Rhône-Alpes, qui portait sur l'accès des agriculteurs au conseil. Patrick Mundler, Catherine Laurent et moi-même avons réalisé un traitement spécifique de ces données (Mundler *et al.*, sous presse). Elles indiquent que les changements dans les publics effectifs des agriculteurs bénéficiaires du conseil semblent être limités.

Ces données permettent de comparer les publics de bénéficiaires du conseil des chambres d'agriculture, organismes de développement partiellement financés par l'Etat et investis de missions territoriales qui concernent potentiellement un très grand nombre d'exploitations agricoles, et les publics de bénéficiaires du conseil d'organismes des filières (coopératives et sociétés de négoce d'approvisionnement et de collecte au sein des filières). Dans la région Rhône-Alpes, il apparaît que les très grandes différences du niveau d'insertion des exploitations dans les dispositifs de conseil selon leur dimension économique observées pour les services des fournisseurs d'intrants se retrouvent pour les services des chambres d'agriculture (*cf.* figure VI.4).

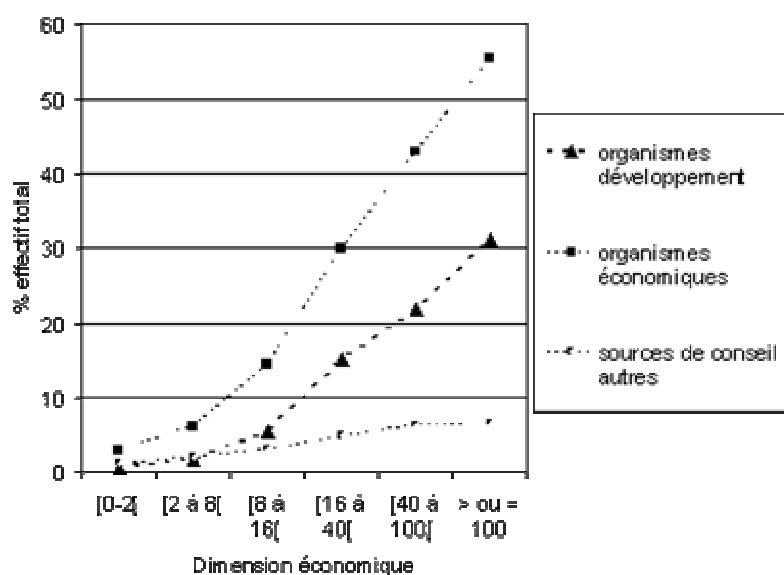


Figure VI.4 Proportion des exploitations bénéficiant de contacts avec des conseillers selon la source du contact et la dimension économique (polygones de fréquence).

Source : Mundler *et al.* (sous presse).

Les services de conseil offerts par les coopératives ou les sociétés de négoce sont associés aux transactions marchandes d'intrants (semences, engrais, produits phytosanitaires, etc.) ou de productions agricoles. En première approche, il est donc cohérent que leurs publics soient composés avant tout d'exploitations agricoles ayant avec ces organismes les volumes de transactions les plus importants. Mécaniquement, l'accès aux services de ces organismes est

corrélé à la dimension économique des exploitations agricoles. A l’opposé, les services de conseil délivrés par les chambres d’agriculture répondent à d’autres objectifs que ceux directement liés à la production primaire (développement territorial, questions environnementales, etc.). Par conséquent, on aurait pu s’attendre à ce que l’écart d’accès aux services de conseil entre les groupes de différentes dimensions soit plus faible. Ce n’est pas le cas. Il y a donc une recomposition des thématiques de conseil des chambres d’agriculture sans changement de leurs publics effectifs. Cela est plus visible encore lorsque l’on s’intéresse à l’accès aux services d’agriculteurs pluriactifs ou à temps partiel.

Ainsi il apparaît qu’à dimension économique équivalente, les exploitations de la région Rhône-Alpes dont le chef est pluriactif, c’est à dire dont le chef cumule une activité agricole et une autre activité professionnelle, déclarent bénéficier de contacts réguliers avec des techniciens d’organismes des filières dans une proportion équivalente à celles dont le chef est monoactif (*cf.* tableau VI.2). Dans les classes de petite dimension économique, le niveau de suivi est même légèrement supérieur. Par contre, en comparant les chiffres relatifs aux organisations des filières et aux chambres d’agriculture, on constate que l’écart entre le suivi des chefs monoactifs et pluriactifs y est inégalement important. A dimension économique équivalente, cette variable est beaucoup plus discriminante pour l’appui fourni par les organismes de développement que pour celui délivré par les organismes des filières. Cela tient en partie au fait qu’une fraction du public des chambres d’agriculture est celui des bénéficiaires d’aides pour lesquelles les pluriactifs ne sont pas éligibles, ou sont soumis à des contraintes plus grandes. Depuis 1992 ces critères se sont assouplis (Laurent et *al.* 2002) et ne peuvent expliquer à eux seuls cet écart. Ces résultats reflètent aussi le rôle que continue de jouer la référence au statut professionnel dans la construction des relations entre les organismes de développement et les personnes qui ont une activité agricole. Les chefs d’exploitation pluriactifs ne sont généralement pas pleinement insérés dans la profession organisée (syndicats agricoles, chambres d’agriculture, etc.) dès lors que l’activité agricole est celle qui est exercée à titre secondaire.

	Statut du chef	[0 –2[UDE	[2 à 8[UDE	[8 à 16[UDE	[16 à 40[UDE	[40 à 100[UDE	> ou = 100 UDE	Moyenne Rhône-Alpes
% d'EA suivies par technicien organisme de développement	Monoactif	0,64	1,64	5,95	15,88	22,10	32,00	11,97
	Pluriactif	0,53	1,66	4,53	10,60	17,70	25,57	4,13
% d'EA suivies par technicien organisme économique	Monoactif	3,27	5,41	14,16	30,03	43,18	55,71	23,77
	Pluriactif	2,34	7,10	14,95	29,95	40,54	52,79	12,12

Note méthodologique : chaque valeur correspond au pourcentage des exploitations de la sous-classe concernée. Par exemple 0,64 % des exploitations de moins de deux UDE ayant un chef monoactif bénéficient du suivi des techniciens d'organismes de développement

Légende des trames :



La proportion de chefs pluriactifs bénéficiant de suivi est supérieure à celle des chefs monoactifs

La proportion de chefs pluriactifs bénéficiant de suivi est inférieure à celle des chefs monoactifs (écart < 3%)

La proportion de chefs pluriactifs bénéficiant de suivi est inférieure à celle des chefs monoactifs (écart > 3%)

Source : traitement spécial RA 2000

Tableau VI.2 : Distribution des exploitations déclarant en 2000 bénéficiant de contacts réguliers avec un technicien selon que le chef est monoactif ou pluriactif (pourcentage de l'effectif de chaque sous classe), région Rhône-Alpes.

Source : Mundler, Labarthe, Laurent (sous presse).

On retrouve un phénomène de même nature, mais avec un écart beaucoup plus grand encore, entre organismes de développement et organismes des filières pour le suivi des exploitations à temps plein et à temps partiel⁸ (cf. tableau VI.3). Pour les organismes de développement (c'est-à-dire essentiellement les chambres d'agriculture), il apparaît qu'à classe équivalente de dimension économique, la proportion d'agriculteurs à temps partiel touchée est beaucoup plus faible que celle des agriculteurs à temps plein. Ceci n'est pas vrai dans le cas des services distribués par les coopératives et les négociants. Ces résultats tendent à confirmer encore l'hypothèse selon laquelle la référence à un statut professionnel d'agriculteur à temps plein continue de peser dans la façon dont se structure le public des bénéficiaires du conseil des organismes de développement. Bien que les chambres d'agriculture soient porteuses de missions territoriales, leur public de bénéficiaires n'est pas plus large que celui des organismes fournisseurs d'intrants aux agriculteurs, et paraît même plus concentré au bénéfice des grandes exploitations agricoles à temps plein.

⁸ Ces dernières, totalisant moins d'une Unité de Travail Agricole (UTA) pour l'année, sont nécessairement dirigées par des chefs d'exploitation qui exercent leur activité agricole à temps partiel

		[0 à 2[UDE	[2 à 8[UDE	[8 à 16[UDE	[16 à 40[UDE	[40 à 100[UDE	> ou = 100 UDE	Moyenne Rhône- Alpes
% d'EA suivies par technicien organisme de développement	Temps plein	3,32	3,19	6,93	16,30	22,08	31,40	16,43
	Temps partiel	0,44	1,07	3,02	5,06	9,20	5,88	1,28
% d'EA suivies par technicien organisme économique	Temps plein	6,79	6,20	14,26	30,09	43,01	55,42	31,07
	Temps partiel	2,66	6,06	14,69	28,89	41,38	47,06	7,02

Note méthodologique : chaque valeur correspond au pourcentage des effectifs de la sous classe. Par exemple 3,32 % des exploitations à temps plein de moins de 2 UDE bénéficient du suivi de technicien(s) d'organismes de développement.

Source : traitement spécial RA 2000

Tableau VI.3 : Distribution des exploitations déclarant en 2000 bénéficiant de contacts réguliers avec un technicien selon qu'il s'agit d'exploitations à temps plein ou à temps partiel (pourcentage de l'effectif de chaque sous classe), région Rhône-Alpes.

Source : Mundler, Labarthe, Laurent (sous presse).

Même si ces résultats ne sont pas généralisables à la situation nationale française, ils ne dénotent pas d'un profond changement dans la distribution des services par rapport aux années 1980. On peut se demander s'il n'y pas là une forme d'inertie de rapports sociaux de services ayant institutionnalisé des rapports de force pour l'accès aux connaissances : les groupes d'agriculteurs ayant accès au conseil des chambres d'agriculture sont sensiblement les mêmes que dans les décennies d'après la seconde guerre mondiale, malgré l'évolution des missions de ces dernières. Compte tenu des nouveaux enjeux associés au conseil (production de connaissances relatives au respect de normes réglementaires, etc.) ce constat pose question.

Comparativement aux Pays-Bas et à la RDA, la France pourrait *a priori* faire office de témoin. En effet, le dispositif de conseil n'a pas connu de désinvestissement massif de l'Etat. Cependant, ce dispositif est marqué par des changements sensibles dans son organisation, dus notamment à l'émergence d'enjeux dépassant le cadre sectoriel (problèmes liés à l'environnement, etc.). Ces nouveaux enjeux font apparaître des difficultés inédites pour garantir la cohérence du dispositif de conseil par rapport aux politiques agricoles et rurales. Ces difficultés sont d'abord celles du maintien de lieux collectifs permettant d'accumuler des connaissances, dès lors que les objectifs du conseil sont contradictoires (comment concilier préservation de l'environnement et maintien de la productivité par exemple). Ils concernent également les difficultés d'élargissement des publics bénéficiaires du conseil.

Qu'en est-il dans des pays ayant connu un mouvement de privatisation du conseil ?

2. Aux Pays-Bas : privatisation du dispositif de conseil

Aux Pays-Bas, les années 1990 ont également marqué un changement important de la politique agricole nationale, avec l'émergence d'enjeux nouveaux (protection de l'environnement, bien-être animal, etc., cf. section 2 du chapitre 1). Cependant, cette politique est très sensiblement différente de celle menée en France. D'une part, il y est accordé beaucoup moins d'importance à l'évolution structurelle des exploitations agricoles (nombre et taille des exploitations agricoles, etc.) que dans la LOA française de 1999, notamment car les enjeux associés en termes d'emploi sont très limités⁹. D'autre part, certains dispositifs de soutien public au développement sectoriel de l'agriculture ont été fortement affaiblis voire supprimés, au premier rang desquels figure le dispositif de conseil agricole.

L'application d'une doctrine libérale à l'agriculture néerlandaise n'est pas nouvelle : elle a été au cœur du développement d'un secteur à vocation résolument exportatrice dès le XIX^{ème} siècle. Cependant, pendant très longtemps, l'Etat néerlandais a maintenu certains investissements pour soutenir le développement du secteur, notamment des investissements immatériels tels que ceux réalisés dans les dispositifs de conseil aux agriculteurs. La fin des années 1980 a marqué un tournant, avec l'apparition de l'idée d'une privatisation du dispositif de conseil en 1985. Une des principales justifications mises en avant était la nécessité de réduction des dépenses publiques, et notamment celles dans le soutien à l'agriculture. Il a alors été choisi de diminuer drastiquement l'investissement public dans le conseil agricole. De 1990 à 2000, soit en l'espace d'à peine dix ans, on observe aux Pays-Bas une privatisation quasiment totale des services de conseil aux agriculteurs. Deux étapes peuvent être distinguées dans l'évolution vers la privatisation du conseil.

Dans un premier temps et après négociation avec les syndicats d'agriculteurs alors toujours regroupés au sein du *Landbouwschap*, c'est un schéma de délégation de service à un organisme parapublic qui a été envisagé. Aussi, un accord avec les syndicats agricoles a-t-il été trouvé pour la création d'une fondation paritaire co-gérée par le Ministère de l'Agriculture de l'environnement et de la pêche (sigle néerlandais : *LNV*) et les syndicats agricoles : le *Dienst voor Landbouw Voorlichting*¹⁰ (DLV). En termes de financement, ce plan prévoyait

⁹ D'une part, les Pays-Bas ne comptent qu'un nombre réduit d'exploitations agricoles (moins de 100 000). D'autre part, les problématiques de cohésion sociale concernent peu les zones rurales.

¹⁰ Traduction : Service de conseil agricole.

une diminution progressive de la participation de l'Etat à hauteur de 5% par an à partir de 1992, compensée par la mise en place de taxes forfaitaires par exploitation agricole d'une part, et par la facturation individuelle - totale ou partielle - de certains services aux agriculteurs d'autre part. Il était prévu d'atteindre une situation de cofinancement paritaire (50% / 50%) à l'horizon 2002.

Cependant, dès 1996, si 40% du budget était financé par le Ministère de l'Agriculture sur la base de contrats, 60% provenait déjà d'une facturation directe aux agriculteurs. Cela témoigne de deux écarts majeurs par rapport au plan d'établissement d'une fondation pour le conseil agricole. D'une part, le Ministère de l'agriculture s'est désengagé du financement du conseil à une vitesse beaucoup plus élevée que prévue. D'autre part, la tentative de mise en place d'une cotisation s'est soldée par un échec et fut abandonnée au profit d'un système de facturation directe des services. L'arrivée d'un ministre du parti libéral¹¹ à la tête du Ministère de l'agriculture en 1995, une première dans l'histoire du pays, a accéléré le mouvement vers une privatisation du conseil à travers la transformation de la fondation DLV en une société de droit privé : DLV *Advies Groep*¹². Aujourd'hui, seul le capital de DLV appartient encore à 80% au Ministère de l'agriculture¹³, mais le fonctionnement est assuré presque intégralement grâce à la facturation directe des services aux agriculteurs, et de façon résiduelle grâce à des contrats avec l'Etat. Cette gestion a permis de diviser par dix l'implication financière du ministère de l'agriculture dans le conseil agricole entre 1990 et 2000.

Aujourd'hui, cette implication se cantonne à des investissements par appel d'offres dans des programmes de conseil technique ponctuels (d'une durée de un à trois ans), portant essentiellement sur des thèmes liés à la reconnaissance de nouvelles fonctions de l'agriculture¹⁴ (*cf.* annexe VI.2 et tableau VI.4).

¹¹ Von Aarsten Epaulé par l'ancien maire de Rotterdam Bram Peper

¹² Traduction : DLV groupe de conseil.

¹³ Au moment où les enquêtes ont été réalisées, l'Etat cherchait à céder le capital de la société.

¹⁴ Ces thèmes représentaient en 2001 73 % du budget investi par le Ministère LNV dans le conseil (soit 73 % d'environ 15 millions d'euros).

Projets d'accompagnement de politique territoriale	21%
Projets liés à la gestion de la nature	18%
Projets liés à la gestion de l'environnement	39%
Projets liés à la gestion de la qualité des aliments	5%

Tableau VI.4 Répartition des dépenses publiques dans le conseil aux Pays-Bas selon le thème des projets pour l'année 2001.

En 2002, la procédure concernant la construction des programmes de conseil technique du Ministère LNV était la suivante. Suite à une nouvelle réglementation ou à une nouvelle préoccupation forte du ministère de l'agriculture, un des ses départements contacte le *département des sciences et de la diffusion des connaissances*, qui aide, si nécessaire à concrétiser cette requête sous forme de projet de conseil agricole. Dès lors, une société de conseil technique est sélectionnée selon une procédure d'appel d'offre (voir figure VI.5). Les actions financées et mises en œuvre s'incarnent le plus souvent dans du conseil de groupe, voire de simples cessions d'informations, et très rarement dans du conseil individuel.

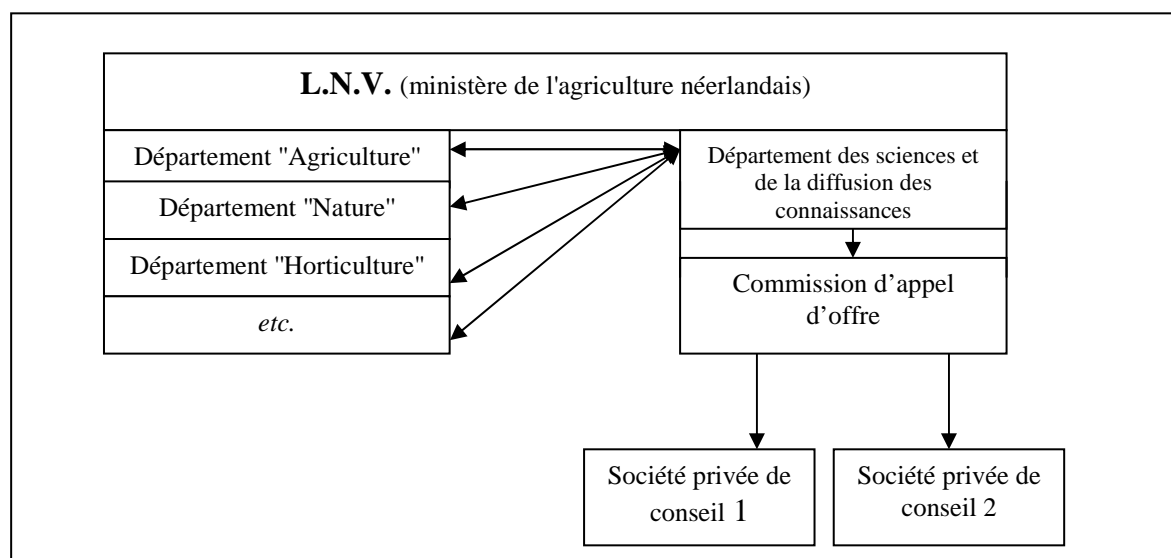


Figure VI.5: Procédure de création d'appel d'offres pour des projets de conseil agricole par LNV en 2001 (Ministère en charge de l'agriculture aux Pays-Bas).

Concrètement, les investissements publics dans le dispositif de conseil ont donc radicalement changé aux Pays-Bas par rapport aux décennies d'après la seconde guerre mondiale. Non seulement ils sont désormais très limités quantitativement, mais ils sont également morcelés,

et répondent à une logique d'intervention ponctuelle (Laurent et *al.* 2002). Le Ministère n'a plus de projet global vis-à-vis du conseil technique, et il n'existe plus de lieu de concertation avec les agriculteurs pour l'identification des problèmes nouveaux. De plus, les projets ponctuels financés par le Ministère sont caractérisés par la disparition de toute définition d'un public cible. On peut donc se demander quelles ont été les conséquences d'un changement aussi radical de l'engagement de l'Etat sur l'organisation du conseil technique.

2.1. Eclatement du dispositif de conseil et morcellement de l'offre

Aux Pays-Bas, la privatisation du conseil technique s'est traduite par une multiplication et une segmentation de l'offre de conseil technique agricole. Celle-ci est visible dans la comparaison des schémas d'organisation du conseil entre 1985 et 2000 (*cf.* figures VI.6 et VI.7).

Intéressons-nous en premier lieu à l'organisme issu de la privatisation des anciens centres de vulgarisation. Dès 1995, soit trois ans après le début du processus, la fondation DLV – qui comptait alors 750 employés – présentait des évolutions marquantes par rapport à l'organisation publique qu'elle remplaçait. En 1995, les unités régionales pluridisciplinaires de l'ancien service public avaient été remplacées par des équipes composées de spécialistes d'une discipline ou d'un secteur : l'objectif était donc une évolution vers du conseil technique spécialisé, plutôt que vers du conseil global. Ces équipes sont désormais des sociétés privées indépendantes et hautement spécialisées, filiales de la Holding DLV *advies groep*. Par exemple, une des filiales de DLV *advies groep* est la société DLV *Plant*, spécialisée dans le conseil technique pour les productions végétales, qui possède elle-même plusieurs cabinets implantés dans diverses régions néerlandaises, dont un en Zélande spécialisé dans le conseil en grandes cultures. La société mère, qui n'employait en 2004 que 12 personnes, ne réalise que très peu d'activités de *back-office* pour ses sociétés filles, et en tous cas pas à travers la participation à des programmes d'expérimentations. Par exemple, pour la branche DLV *Plant*, les tâches de *back-office* n'occupent qu'une seule personne, et consistent en la collecte d'informations (à partir d'abonnements à différentes revues ou sites Internet agricoles), leur synthèse et leur mise à disposition des conseillers sur un réseau Intranet.

Figure VI.6 Insertion des dispositifs de conseil technique dans le système de connaissances agricoles aux Pays-Bas (vers 1985)

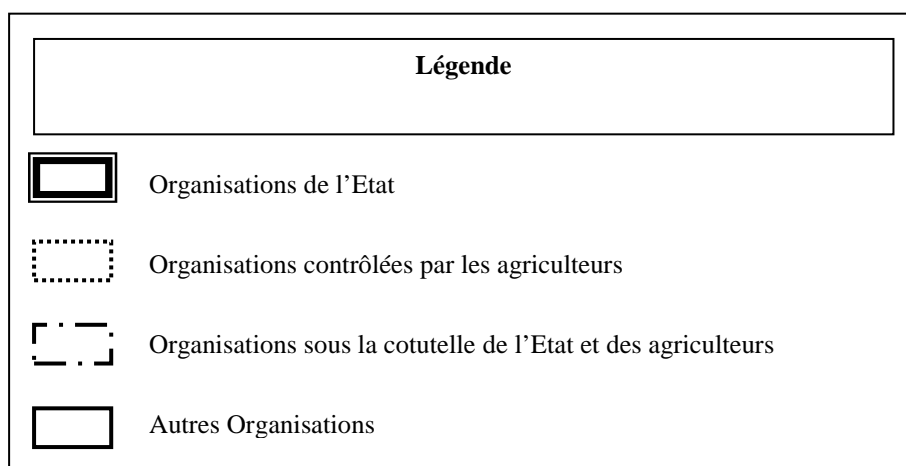
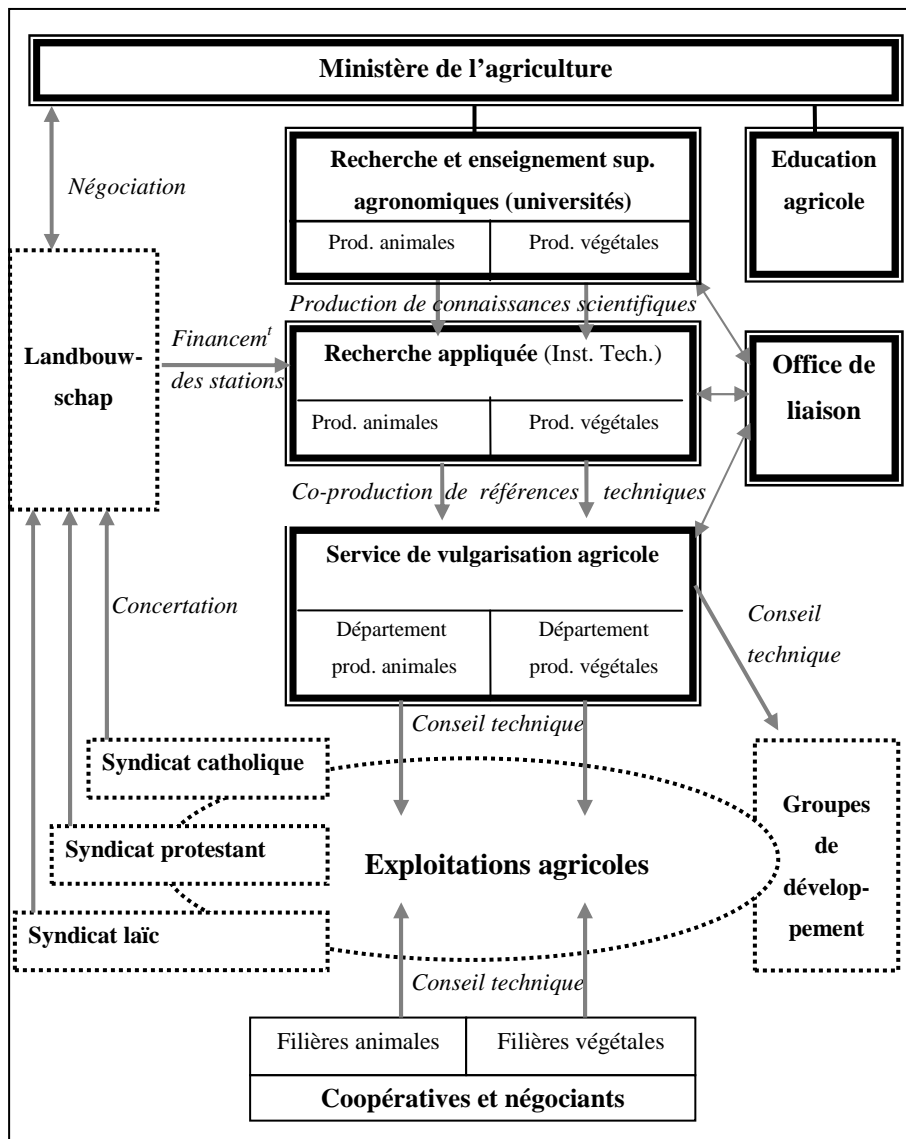
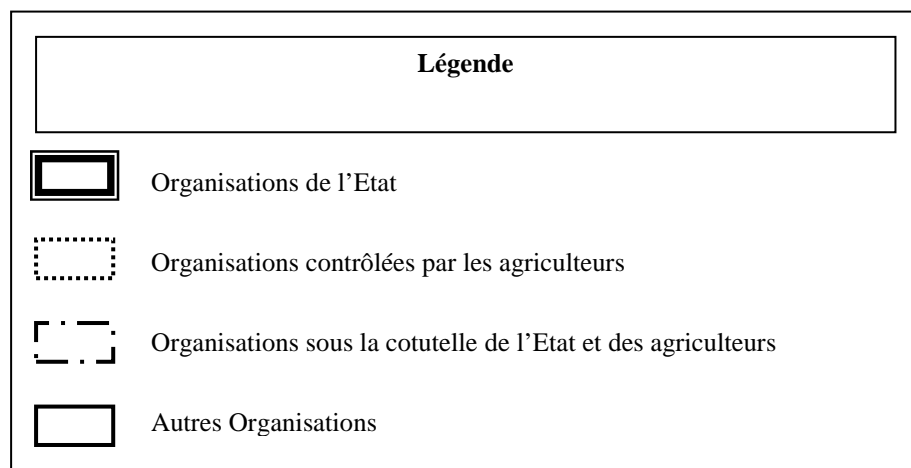
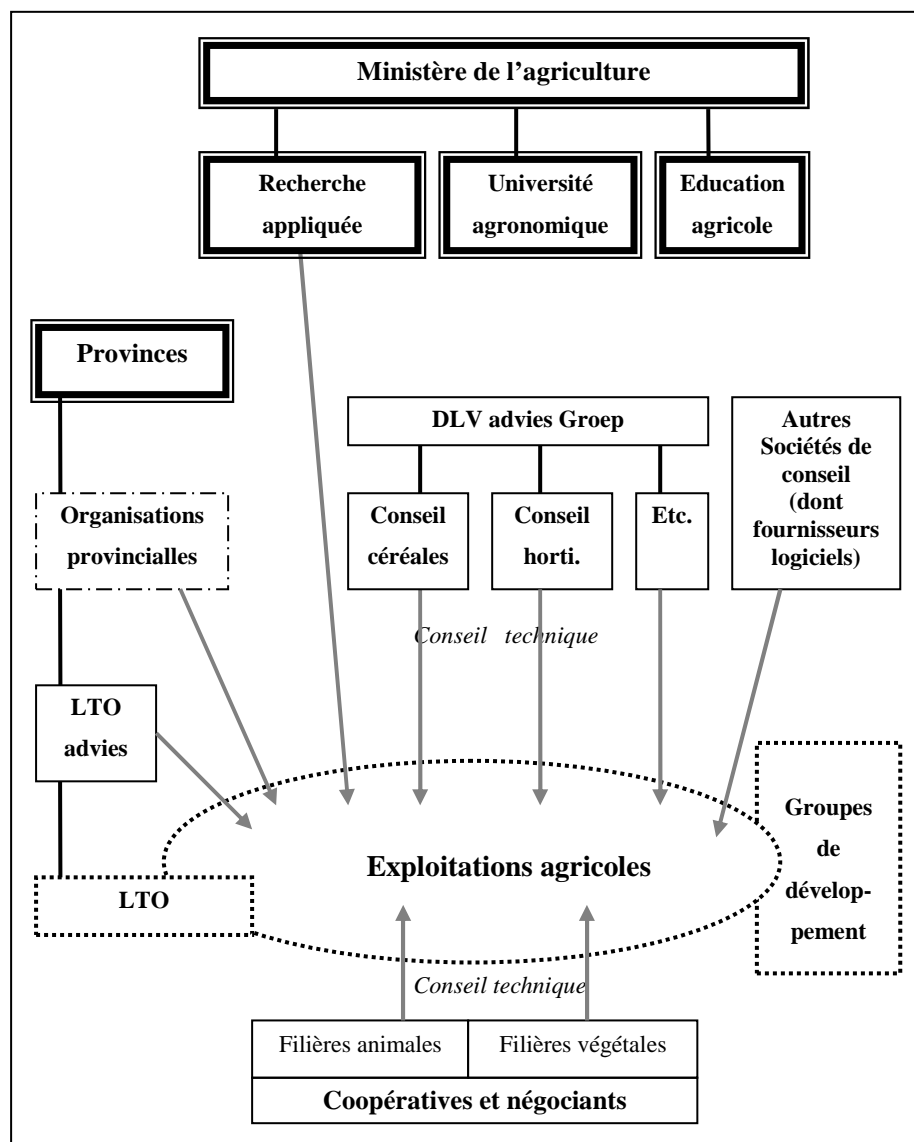


Figure VI.7 Insertion des dispositifs de conseil technique dans le système de connaissances agricoles aux Pays-bas (en 2004).



Actuellement DLV *advies groep* possède relativement peu de concurrents ayant exactement le même statut de société privée dans le domaine du conseil technique. Cependant, il existe un très grand nombre d'organismes divers proposant des prestations de conseil aux agriculteurs.

On peut par exemple citer le cas de services proposés par des organismes en cours de diversification. Par exemple, des cabinets comptables se diversifient en proposant des prestations de conseil technique relatives à des problèmes réglementaires (mise aux normes techniques d'exploitations agricoles par rapport à des réglementations européennes ou nationales¹⁵). On peut également citer le cas de sociétés de conseil créées par les syndicats agricoles, qui se positionnent en concurrents des cabinets comptables.

Par ailleurs, des groupements d'agriculteurs sont toujours très actifs dans certains secteurs (par exemple dans le secteur horticole), ou peuvent prendre des formes nouvelles (telles que les coopératives environnementales (Renting et van der Ploeg 2001). Dans certains cas, ces groupements emploient directement leurs propres conseillers agricoles.

De plus, des organismes de recherche ou de recherche appliquée sont à l'origine d'une nouvelle offre de conseil :

- certaines universités ou écoles d'agronomie ont créé des structures de *consulting* pour valoriser les compétences et les connaissances de leurs chercheurs et professeurs sur le marché du conseil ;
- des instituts techniques de recherche appliquée proposent des services et des outils de conseil technique aux agriculteurs, directement liés aux avancées de leurs recherches. C'est ainsi que les progrès dans la modélisation agronomique ont permis la mise au point de logiciels permettant de simuler les conséquences (sur le rendement, par exemple) de choix techniques des agriculteurs. Ces logiciels servent de support au développement d'une nouvelle offre de services de conseil. Par exemple, des ingénieurs issus de l'institut technique de recherche sur les plantes (PPO) ont créé une société de conseil dont l'activité est fondée sur la commercialisation aux agriculteurs de logiciels de modélisation agronomique et la prise en charge de l'actualisation de ces logiciels chez les agriculteurs grâce au NTIC.

¹⁵ Face aux problèmes de pollution par les nitrates, le Ministère de l'Agriculture Néerlandais a mis en place une réglementation très compliquée encadrant l'utilisation d'engrais par les agriculteurs, qui nécessite une comptabilité sophistiquée des importations et exportations d'engrais par les exploitations agricoles.

Enfin, dans ce contexte, les organisations prestataires de conseil ayant traversé avec le plus de stabilité la période de privatisation sont les structures d'approvisionnement des agriculteurs : coopératives d'agriculteurs, sociétés de négoce, voire industries d'amont, qui constituent comme en France une des principales sources de conseil pour les agriculteurs.

Il existe donc aux Pays-Bas une très grande diversité de prestataires de conseil technique, mais aussi une tendance à la spécialisation voire la segmentation thématique de leur offre. Cette situation n'est pas sans conséquence sur la cohérence des dispositifs de conseil par rapport aux nouveaux enjeux agricoles.

(i) Les premières conséquences se situent au niveau des relations de service. Il est très difficile d'avoir à ce niveau une idée précise du nombre de conseillers désormais actifs dans le secteur agricole¹⁶. Cependant, trois éléments montrent que la privatisation peut induire des difficultés spécifiques dans les conditions d'établissement et de réalisation des relations de service entre conseillers et agriculteurs :

- Pour certaines filières de production, les effets de la privatisation ont été radicaux. En effet, lorsqu'elle a été jugée trop peu rentable, l'activité de conseil technique relative à certaines filières a été abandonnée. On peut citer l'exemple des productions ovine ou avicole. Dans ce dernier cas, c'est suite à une grave crise sanitaire, et donc au moment où des agriculteurs avaient à faire face à un problème technique aigu, que la principale société de conseil technique dans la filière a cessé son activité, du fait du manque de solvabilité des agriculteurs.
- La privatisation du conseil s'est traduite par un très fort renouvellement des conseillers (supérieur à 75% en l'espace des 10 années du processus pour la société DLV). On peut s'interroger, face à un tel *turn-over*, sur la façon dont a pu être assurée la transmission de certains savoirs, et notamment des connaissances tacites des conseillers au sujet des contextes précis des différentes exploitations agricoles.
- Enfin et surtout, la segmentation de l'offre de conseil pose la question de l'intégration de connaissances qu'elle impose à l'agriculteur dans la construction des solutions techniques pertinentes pour l'ensemble des problèmes qui se posent sur son

¹⁶ Il est difficile d'évaluer le ratio nombre de conseillers / nombre d'agriculteurs aujourd'hui. Sur la base du nombre d'employés de DLV advies groep, ce ratio serait aujourd'hui de 1 technicien pour 130 agriculteurs, soit moins que dans les années 1980. La société ne comptait plus qu'environ 600 Equivalent Temps Plein (ETP) au début des années 2000.

exploitation. On peut se demander dans quelle mesure cette situation de mise en concurrence d'offres très diversifiées est réellement efficace face aux problèmes que se posent les agriculteurs¹⁷.

(ii) Il est difficile à ce niveau d'analyse d'identifier l'impact de la privatisation sur l'organisation interne des prestataires de conseil, compte tenu de la diversification des organismes prestataires (cabinets privés, coopératives, universités, etc.), ainsi que des objets de leurs prestations, ou de leurs contraintes spécifiques. Toutefois, si des innovations sont apparues dans le conseil (NTIC, logiciels de modélisation), la question se pose des relations que continuent ou non d'entretenir ces divers prestataires avec les instituts techniques de recherche appliquée, maillon essentiel de l'accumulation de connaissances dans les décennies d'après la seconde guerre mondiale.

(iii) La privatisation semble fragiliser aux Pays-Bas la pérennité de lieux collectifs d'accumulation de connaissances. Ce problème s'est posé lors de la mise en place de la privatisation, et s'est incarné dans l'évolution des *offices de liaison*, qui assuraient jusqu'alors le lien entre vulgarisation et recherche appliquée. Dans la vision libérale dominante au sein du Ministère de l'agriculture dans les années 1990, leur rôle a considérablement évolué. Cette évolution repose sur une décomposition conceptuelle en quatre étapes des processus d'innovation dans le secteur agricole (*cf.* figure VI.8). Dans cette conception, l'action de l'Etat dans le conseil technique en agriculture devrait se limiter à réparer l'imperfection d'une régulation par le marché durant la première phase de l'innovation (*phase A* « *de l'initiation de l'innovation au prototype* »). Cette imperfection serait due à l'incertitude inhérente à l'innovation durant la *phase A*. Etant donnée la quasi impossibilité d'évaluer les éventuels retours économiques des investissements immatériels dans cette phase, investir dans la production de connaissances serait trop risqué à la fois pour l'agriculteur et pour une société privée de conseil en agriculture. A l'opposé, dans la phase B des innovations, l'investissement dans les connaissances serait rentable pour les agriculteurs car il entraînerait des contreparties financières positives. Selon la doctrine libérale du Ministère de l'Agriculture néerlandais, l'intervention de l'Etat ne serait alors pas acceptable pour deux raisons. D'une part car il n'y aurait rien qui justifie que l'argent public se substitue à l'investissement privé dans le cas d'un

¹⁷ A ce sujet, une anecdote concernant les Pays-Bas est éclairante. Certains agriculteurs, sollicités par de très nombreux conseillers techniques de sociétés commerciales de services ou d'organismes d'approvisionnement en intrants, ont accolé à l'entrée de leurs exploitations agricoles une pancarte mentionnant : « *Visites de techniciens sur rendez-vous uniquement* ».

projet rentable. D'autre part car elle constituerait même une concurrence déloyale vis à vis des sociétés privées de conseil en agriculture. En regard de cette nouvelle conception, les offices de liaison furent en 1995 transformés en une organisation, (*Innovatiepunt Wageningen - ISW*¹⁸) qui avait pour mission d'aider individuellement les agriculteurs pendant la *phase A* du processus d'innovation en finançant et/ou en proposant des ressources immatérielles (formations, aide à l'investissement dans le conseil, etc.). Elle était divisée en deux unités : une pour les productions végétales, et une pour les productions animales.

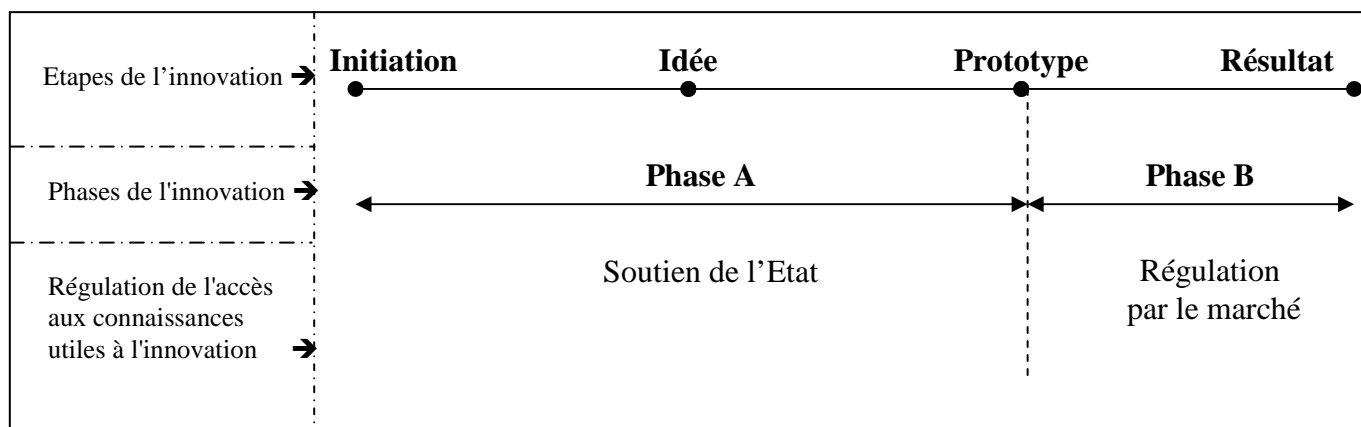


Figure VL8 : Conception du rôle de l'Etat dans le soutien aux innovations à travers des activités de conseil au début des années 2000, et appliquée à travers le projet ISW.

Le soutien au conseil et à ses activités de *back-office* n'était alors plus massif et pensé à un niveau global comme une coproduction de connaissances entre recherche appliquée et conseil technique comme cela était le cas durant les trente glorieuses, où il avait constitué un moteur central de l'innovation méthodologique au sein des services de conseil agricole. Il était conçu dans les années 1990 comme un soutien à des projets individuels. Cependant, les moyens dévolus à ce soutien (seulement 2 groupes de dix employés), ne lui ont pas permis de toucher un large public d'agriculteurs perçus comme innovants. De plus, ISW n'a pas connu une très grande longévité¹⁹, attestant d'une déconstruction de lieux collectifs d'accumulation de connaissances au sein du système de connaissances agricole néerlandais.

Dès lors, un problème se pose : comment les dispositifs de conseil peuvent-ils contribuer à la mise en cohérence des systèmes productifs agricoles par rapport à des prescriptions hétérogènes voire contradictoires ? Ce problème s'incarne notamment dans les grandes difficultés que rencontre le Ministère de l'agriculture pour donner forme – sans l'aide des

¹⁸ *Innovatiepunt Wageningen* (traduction : centre d'innovation de Wageningen).

¹⁹ ISW a été supprimé dès 2003, et son personnel est désormais employé pour différentes missions d'expertise au bénéfice du seul ministère de l'agriculture.

agriculteurs - à une demande relative aux différents projets de conseil qu'il finance aujourd'hui par appel d'offre. C'est précisément ce manque de lieux collectifs de construction de connaissances, qui a poussé, à l'échelle provinciale, à la création d'organisations de coordination du conseil agricole, portées conjointement par les Provinces néerlandaises et les syndicats agricoles. Cependant, l'impact de ces organisations est pour l'instant relativement limité compte tenu du peu de moyens dont ils disposent, et leur pérennité n'est pas garantie en raison de la fragilité de leurs sources de financement (souvent assuré par des programmes de court terme, par exemple européens).

Bien plus que dans la situation française, le dispositif de conseil néerlandais semble être marqué par une perte de cohérence vis-à-vis des politiques agricoles, du fait d'une déconstruction des lieux collectifs où organismes de conseil, instituts techniques et unités de recherche pouvaient se donner le temps et les moyens d'identifier les problèmes rencontrés par les agriculteurs, et mettre en place des procédures permettant de valider des solutions à ces problèmes.

2.2. Conséquences de l'absence de définition des publics cibles des actions de soutien au conseil

Durant les décennies d'après la seconde guerre mondiale, le dispositif de conseil technique néerlandais était caractérisé par l'existence d'organisations destinées spécifiquement aux exploitations agricoles considérées comme en retard de modernisation (exploitations agricoles de petites dimensions, etc.). Le dispositif de conseil était l'expression d'un compromis de modernisation ayant cherché à accroître la productivité du secteur agricole tout en gommant les écarts de développements inter et intra régionaux.

Aujourd'hui, en partie grâce à ce compromis, la diversité structurelle des exploitations agricoles néerlandaises est particulièrement limitée comparativement à d'autres pays européens. Les trois syndicats agricoles, qui représentaient dans les décennies d'après la seconde guerre mondiale des régions et des groupes différents d'agriculteurs, ont désormais fusionné pour constituer un syndicat unique (LTO). Cette fusion a été concomitante de la dissolution du *Landbouwschap*. Il n'existe plus de représentation syndicale de la diversité résiduelle des exploitations agricoles.

Dans le même temps, dans la conception libérale du ministère de l'agriculture, il est de la responsabilité de chaque agriculteur – désigné comme un entrepreneur rural - de payer pour

les services nécessaires au développement de son exploitation. L'investissement dans le conseil technique n'est plus conçu comme un investissement soutenant la transformation structurelle du secteur. Par exemple, dans les projets de conseil financé par le Ministère, la notion de public cible a disparu. Autrement dit, le Ministère n'intervient plus dans les conditions de mise en relation de différents groupes d'agriculteurs avec une offre en conseil technique.

Il n'existe pas de données statistiques pour mesurer les effets de ce changement radical de l'investissement de l'Etat sur la répartition des services entre agriculteurs. Cependant, il est possible de comparer le coût des services²⁰ aux revenus de certains groupes d'agriculteurs pour se rendre compte que la facturation des services de conseil interdit leur accès à de nombreuses exploitations agricoles de petite dimension. Le tableau VI.5 permet de constater que les exploitations agricoles considérées comme de petite dimension économique dans les statistiques agricoles néerlandaises (exploitations agricoles de moins de 16 UDE), soit environ 20 000 exploitations agricoles (25% environ du nombre total d'exploitations agricoles néerlandaises), ne peuvent investir dans des contrats annuels de conseil. En effet, le coût d'un contrat annuel de conseil est beaucoup trop élevé par rapport aux revenus dégagés par l'activité agricole de ces exploitations.

	Valeur moyenne (2000)
Revenu net agricole d'une exploitation agricole néerlandaise de moins de 16 UDE	5 540 €/an
Coût d'1 heure de conseil	60 à 80 €/heure
Coût d'un contrat de quatre mois de conseil pour l'optimisation des cultures	1 980 € (minimum)
Coût d'un contrat pour l'optimisation des cultures et un contrôle de la qualité de la production	environ 3 000 €

Tableau VI.5 Comparaison entre le revenu agricole d'une exploitation agricole considérée comme de petite dimension économique aux Pays-Bas (<16 UDE) et les coûts des services de conseil technique agricole, pour l'année 2000.

Source : Landbouw Economisch Instituut (LEI)

Il n'y a là pas d'incohérence fondamentale avec une politique agricole n'accordant plus de rôle au conseil vis-à-vis de l'évolution des structures agricoles, même si certaines exploitations agricoles de petite ou moyenne dimension pourraient contribuer à de nouvelles

²⁰ Le conseil étant privatisé, son coût pour l'agriculteur dépend du nombre d'heures facturées : le conseil est d'autant plus cher qu'il est personnalisé, et *vice-versa*

fonctions de l'agriculture reconnues par le Ministère de l'agriculture (cf. section 2 du chapitre 1). Cependant, on peut s'interroger sur la cohérence d'une politique de privatisation du conseil qui tend à diminuer les lieux de co-production et de circulation des connaissances dans un contexte de renouvellement des enjeux associés à l'agriculture (cf. Leeuwis 2000²¹).

3. Dans les nouveaux Länder allemands : privatisation du conseil et décollectivisation de l'agriculture

Dans les nouveaux Länder allemands, la situation est radicalement différente. L'enjeu principal des politiques agricoles était en 1990 celui de l'accompagnement de la décollectivisation de l'agriculture lors de la réunification allemande. Avec la chute du régime socialiste, l'exploitation collective de la terre fut supprimée, et une transition organisée vers une autre forme d'agriculture, telle qu'on la concevait en Allemagne de l'Ouest, c'est-à-dire fondée sur une structure d'exploitations agricoles familiales. Cette transition impliquait de construire de nouvelles administrations et de nouveaux dispositifs de soutien à l'agriculture, parmi lesquels figurait le conseil agricole. Dans cette optique, un système de jumelage des nouveaux Länder de l'Allemagne de l'Est²² avec les anciens Länder de l'Allemagne de l'Ouest fut mis en place. Il avait notamment pour objectif une aide à la réorganisation administrative de l'encadrement et du soutien à l'agriculture. Dans le cas des dispositifs de conseil technique agricole, ce système a abouti à des propositions de transfert à l'Est des modes d'organisation du conseil dans les Länder parrains de l'ouest. Concrètement, les Länder du nord ont proposé la création de chambres d'agriculture tandis que les Länder du Sud ont proposé la création de services de conseil agricole au sein des Ministères de l'Agriculture. Ces propositions se sont plus ou moins concrétisées selon les Länder (cf. tableau VI.6) :

- en Saxe et en Thuringe, il y eut effectivement création d'un service de soutien technique au sein du Ministère de l'agriculture ;
- dans les Länder d'Allemagne du nord est (Brandebourg, Saxe, Saxe-Anhalt) la proposition des chambres d'agriculture ne s'est pas concrétisée car, d'une part, elle aurait supposé la mise en place d'une représentation syndicale de la diversité des exploitations agricoles qui était l'objet de conflits au moment de la réunification, et

²¹ Dans son article "*Learning to be sustainable, does the Dutch agrarian knowledge market fail?*" Leeuwis (2000) répond par l'affirmative à cette question en prenant précisément pour argument la diminution de la circulation des connaissances induite par la privatisation.

²² Suite à la réunification, six nouveaux Länder ont été créés sur le territoire allemand correspondant à l'ex-RDA : Berlin, Brandebourg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-Anhalt, et Thüringen.

d'autre part, elle aurait induit des coûts trop importants. Finalement, des sociétés commerciales de conseil technique ont été mises en place. Dans un premier temps, elles étaient hautement subventionnées par les Länder (avec un appui fédéral voire européen).

	Mecklenburg-Vorpommern	Brandenburg	Saxen-Anhalt	Saxen	Thuringen
Land de l'Ouest pour le jumelage	Schleswig-Holstein	Niedersachsen	Nordrhein-westfalen	Baden-Wurtemberg	Hessen
Organismes de gestion du conseil agricole	Entreprises privées	Entreprises privées	Entreprises privées	Services de conseil du Ministère de l'agriculture du Land	Services de conseil du Ministère de l'agriculture du Land
Type de financement du conseil agricole	Facturation aux agriculteurs + subventions du Land quand il s'agit d'un thème qui touche l'intérêt public	Facturation aux agriculteurs + remboursements à des cercles d'agriculteurs + financement direct des entreprises de conseil technique	Facturation aux agriculteurs + remboursements aux agriculteurs sous forme de coupons	Public	Public

Tableau VI.6 Modalités de gestion et de financement des dispositifs de conseil technique agricole dans les nouveaux Länder allemands après la réunification.

Cependant, les crédits disponibles pour le soutien financier aux dispositifs de conseil technique ont rapidement diminué avec la crise financière qu'ont traversé les Länder de l'Est à partir de la fin des années 1990. De ce fait, le désengagement de l'Etat du conseil a été dans tous les nouveaux Länder fortement accentué au tournant des années 2000, et a abouti à une privatisation quasiment totale des dispositifs de conseil technique agricole dans certains d'entre eux. A ce titre, le Land du Brandebourg est exemplaire.

Dans un premier temps, le Ministère de l'agriculture du Brandebourg a encadré la création de nouvelles organisations de conseil, en premier lieu des sociétés privées. La plus grande est celle issue de la transformation des organisations de vulgarisation de la RDA (les WTZ). Elle comptait au début des années 1990 plusieurs dizaines de techniciens. Par ailleurs, de nombreux consultants ont ouvert de petits cabinets regroupant un à trois collaborateurs. D'autre part, le Ministère a également promu la reformation des cercles d'agriculteurs hérités de la Prusse. Rebaptisés *Beratungsring* (cercles de conseil), ils regroupaient en 1995 46 conseillers pour plus de 920 exploitations agricoles. Le Ministère a ensuite soutenu financièrement l'activité de prestataires de conseil. En 1995, il a attribué 2,5 Millions DM aux

cercles d'agriculteurs (dont environ 0,5 Millions apportés par l'Union Européenne), et 6 Millions DM aux sociétés de conseil. Ce financement public du conseil a été accompagné par la mise en place d'un système de formation des conseillers et de certification du conseil. Pour intégrer le programme de financement du Land, les conseillers devaient suivre des formations validées par des examens qui les habilitaient à exercer une activité de conseiller agricole, et qui garantissaient la qualité de leurs services au regard du ministère de l'agriculture du Land. La formation était assurée par une académie d'agriculture (renommée BLAk²³) bâtie sur les vestiges de l'académie pour l'agriculture du régime socialiste de la RDA. Cependant, ce système de fonctionnement mis en œuvre dans la période de transition post-socialiste a été complètement bouleversé à partir de 2000 : la pérennité du financement du conseil technique n'a plus été assurée, en raison notamment des difficultés financières que traversait le Land du Brandebourg. En l'espace de deux ans, le conseil agricole a été intégralement privatisé. Depuis 2002, il est géré par des sociétés privées et financé intégralement par la facturation directe des services aux agriculteurs.

Face à un désengagement de l'Etat aussi abrupt du financement et de la gestion du conseil technique, on peut se demander comment l'organisation technique du conseil a pu en être affectée en retour.

3.1. Conséquences de la privatisation sur l'organisation du dispositif de conseil

Je ne ferai pas ici le panorama complet de la recomposition du conseil agricole dans sa diversité selon les Länder (Rousseau 1999), et je me focaliserai sur le cas particulier du Brandebourg, qui est exemplaire en ce sens qu'il représente le cas le plus abouti de privatisation des services aux agriculteurs en Allemagne de l'Est (*cf.* figures VI.9 et VI.10).

En premier lieu, un des WTZ du Land, basé à Teltow (ville proche de Berlin) a servi de fondation à LAB *Beratung*, principale société de conseil agricole dans le Land du Brandebourg depuis la réunification. Du temps de la RDA, le WTZ de Teltow était un pôle technique regroupant activités de recherche appliquée, de conseil technique et de formation pour différentes filières de production, tout en étant doté d'une spécialisation pour la production porcine.

²³ *Brandenburg Landwirtschaft Akademie (BLAk)*: Académie d'agriculture du Brandebourg

Figure VI.9. Insertion des dispositifs de conseil technique dans le système de connaissances agricoles en RDA (en 1985)

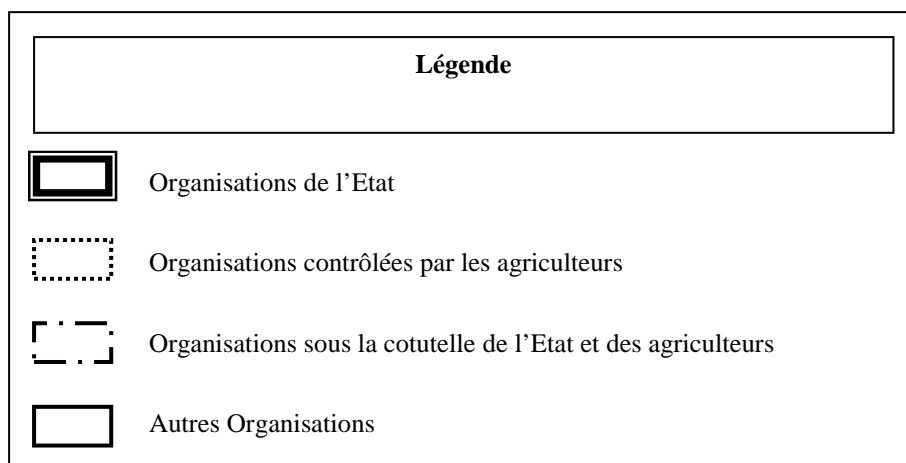
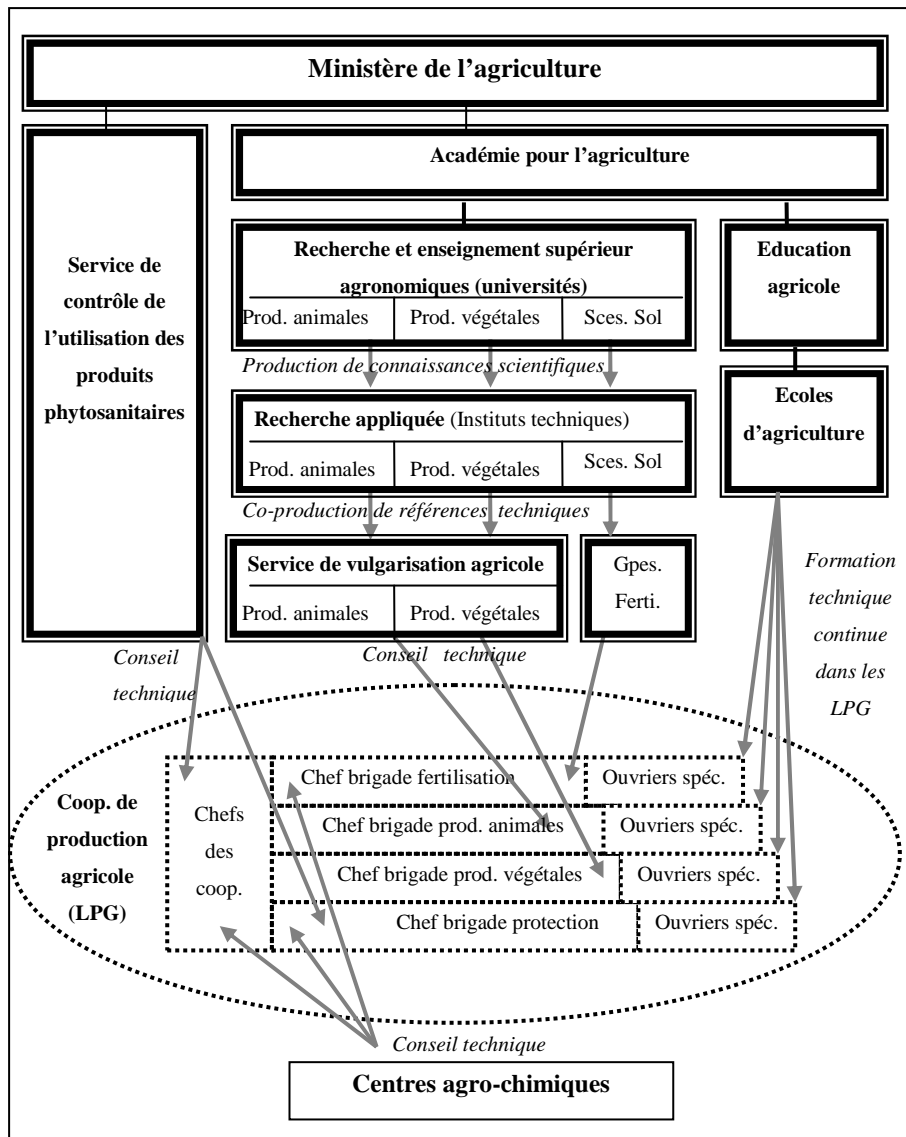
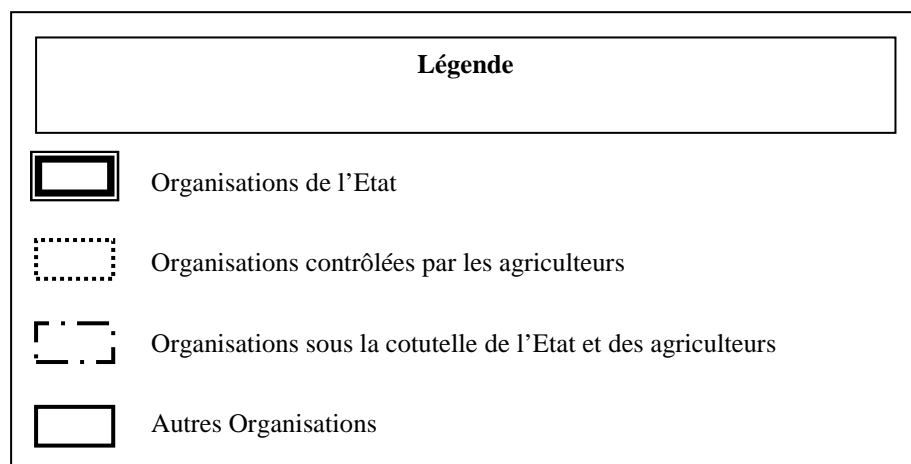
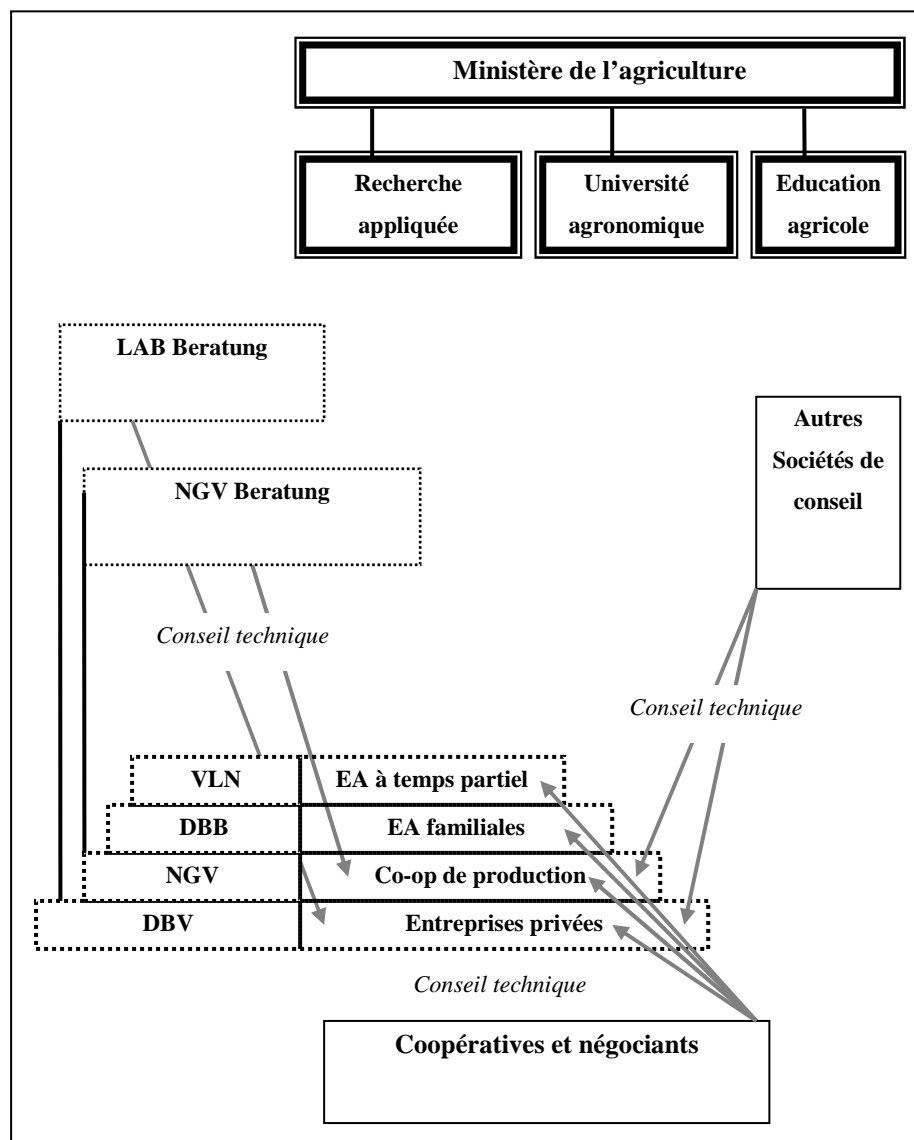


Figure VI.10 Insertion des dispositifs de conseil technique dans le système de connaissances agricoles dans le Land du Brandebourg (en 2005).



Il possédait plusieurs centaines d'employés dont 110 personnes uniquement pour la production porcine, réparties équitablement autour des trois activités : 1/3 de recherche, 1/3 de vulgarisation et 1/3 de formation. Toutes spécialisations confondues, ce centre comptait plus de 100 conseillers agricoles, dont l'activité était fortement encadrée et faisait l'objet de rapports annuels envoyés à l'académie de l'agriculture, ce qui permettait une capitalisation formelle des acquis de leur travail.

Lors de la réunification, le WTZ fut scindé en deux organisations : (i) une organisation de recherche appliquée d'une part, (ii) une organisation de conseil technique d'autre part.

(i) La partie recherche appliquée connut une évolution rapide, caractérisée par un élargissement des thématiques et missions qui lui étaient affectées parallèlement à une diminution drastique de son nombre d'employés. De 1990 à 2000, le centre de recherche appliquée passa d'une spécialisation « porcine » à une spécialisation « élevage », avant de se voir confier l'ensemble des activités de recherche appliquée du Land, toutes filières confondues. Dans le même temps, le personnel fût réduit de 75%, lors de fusions avec d'autres WTZ (il en existait trois dans la zone correspondant au Lander actuel du Brandebourg). De plus, cet organisme s'est également vu confier l'encadrement administratif de la mise en application et du contrôle du système d'aides directes européennes de la Politique Agricole Commune. Au final, seules 10% des ressources disponibles sont aujourd'hui mobilisées pour des activités de recherche, ou de formation, et aucun employé n'est affecté à plein temps sur de telles activités. Il ne reste plus que 5 personnes spécialistes de la production porcine. Plus aucun employé de cette organisation n'est désormais impliqué dans des activités de conseil. A cette réduction des effectifs, s'est ajoutée une destruction de supports écrits des connaissances accumulées au sein du WTZ²⁴.

(ii) Par ailleurs, les 100 conseillers agricoles que comptait le WTZ furent regroupés dans une société privée de conseil technique agricole. Cette société constituait et constitue toujours la société la plus importante de conseil agricole du Land de Brandebourg en terme de nombre de conseillers. Elle a successivement bénéficié de financements divers, mais dont les volumes ont fortement décru (*cf.* figure VI.11) : financement par le Land du Brandebourg et le

²⁴ Dans une autre société issue de la restructuration d'un WTZ (à Halle), l'ensemble de la bibliothèque et des archives ont été détruites à la réunification, dont une base cartographique des parcelles agricoles de la région, qui doit être aujourd'hui reconstruite face aux nouvelles exigences de la PAC.

gouvernement fédéral de 1992 à 1995, par l'Union Européenne et le Land du Brandebourg de 1995 à 2000, et enfin par le seul Land du Brandebourg de 2000 à 2001. Aujourd'hui, cette société ne reçoit plus aucune subvention. Durant la même période, le nombre de conseillers techniques agricoles est passé de 100 à 30.

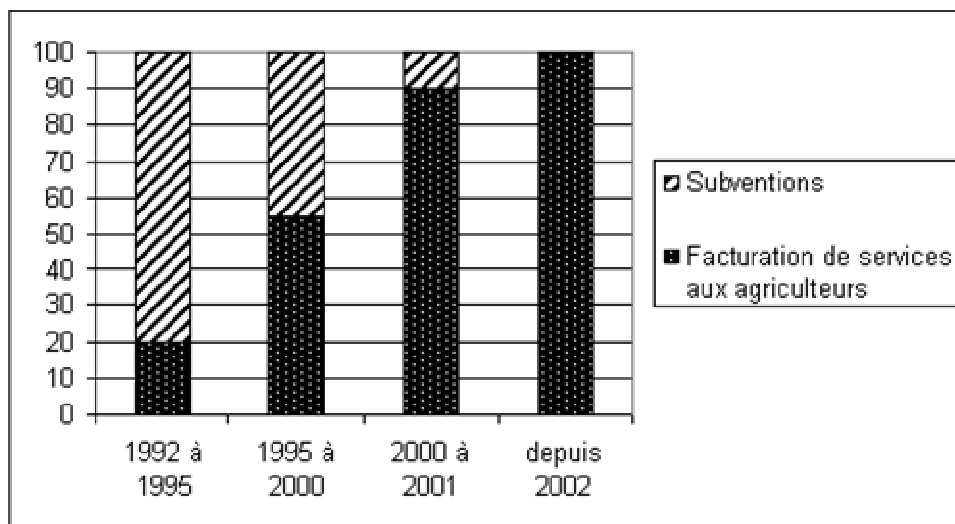


Figure VI.11 Evolution de la répartition du financement entre subvention et facturation des services aux agriculteurs de la principale société privée de conseil technique dans le Land de Brandebourg de 1992 à 2002.

Cette société constitue pourtant le principal prestataire de conseil du Land de Brandebourg. Elle est désormais dirigée par la section brandebourgeoise du syndicat national *Deutsche Bauern Verband*²⁵ (DBV), qui détient 75% de son capital.

Il est à noter que la deuxième plus importante société de conseil du Land est également dirigée par un syndicat agricole. Il s'agit de la société *Nord Genossenschaft Verband Beratung*²⁶ (NGVB), fondée par l'association des coopératives de production agricole d'Allemagne du nord (NGV). En termes d'évolution des prestataires de conseil technique, on retrouve par ailleurs dans le Land de Brandebourg des prestataires relativement semblables à ceux des Pays-Bas, quoi que moins diversifiés. L'offre en conseil se partage en effet entre :

- des consultants individuels, ou des petites sociétés ou cabinets de consulting, regroupant quelques ingénieurs ou techniciens ;

²⁵ Association des agriculteurs allemands, représentant des sociétés privées de production agricole, souvent de grande dimension économique.

²⁶ Service de conseil de l'association des coopératives de production agricole pour le nord de l'Allemagne.

- des cercles d'agriculteurs employant des techniciens ;
- des fournisseurs d'intrants, coopératives d'agriculteurs (*RaiffaieseIndenossenschaft*) et sociétés privées de négoce, qui ont remplacé les organismes d'approvisionnement (centres agrochimiques ACZ) de la RDA ;
- des sociétés fondées sur l'utilisation de logiciels de conseil technique agricole basés sur des modèles agronomiques;
- quelques sociétés de conseil étrangères, telles que la société néerlandaise DLV ainsi qu'une firme de service danoise, qui ont pour clients quelques coopératives de production agricole ou sociétés privées.

Au total, la privatisation a donc eu des conséquences très fortes sur l'organisation technique du dispositif de conseil, et ce à différents niveaux.

(i) Dès lors que le soutien financier de l'Etat s'est arrêté, le volume de prestations réalisées a fortement chuté. Cela apparaît notamment dans la diminution du nombre de conseillers agricoles exerçant dans le Land de Brandebourg (*cf.* tableau VI.7), même si le manque de données après 2000 ne permet pas d'en mesurer pleinement l'étendue²⁷.

	Nombre de conseillers financés	Volume de subventions (en euros)		
		Total	land	Europe
1996	140	8,3	6,9	1,4
1997	144	5,8	4,3	1,5
1998	137	3,4	2,0	1,4
1999	114	2,7	1,5	1,2

Tableau VI.7 Evolution du nombre de conseillers répertoriés et financés par le Land du Brandebourg en fonction de l'évolution des financements entre 1996 et 1999.

Source : Ministère de l'agriculture du Land de Brandebourg

²⁷ Il est très difficile d'évaluer l'évolution du ratio [nombre de techniciens / nombre d'agriculteurs] dans les nouveaux Länder allemands. D'une part, du fait du relâchement du lien entre l'Etat et les prestataires de conseil, il n'existe pas de données centralisées sur les organismes de conseil et leurs effectifs de techniciens. D'autre part, ce ratio a beaucoup moins de sens que dans les autres pays, compte tenu de la très forte hétérogénéité des structures agricoles, et notamment de la présence de coopératives ou sociétés privées de production regroupant de nombreux employés et renvoyant à une organisation de la production difficilement comparable à celle des exploitations agricoles individuelles en France ou aux Pays-Bas.

Cette situation ne renvoie pas seulement à des problèmes de solvabilité des exploitations, mais souligne plutôt la très grande interdépendance de l'offre et de la demande, et les difficultés de maintenir une activité de conseil lorsque les objectifs sont difficiles à exprimer et nécessitent un effort de co-construction, comme cela est le cas dans la situation de restructuration des exploitations agricoles des nouveaux Länder allemands. Currel et al. 2002 ont souligné pour le Land de Thuringe que l'arrêt brutal de soutien public s'est traduit par une très forte diminution des prestations réalisées, et ce même pour des exploitations agricoles de relativement grande dimension, et donc à priori capables d'investir dans le conseil du strict point de vue financier : « le transfert du coût vers les agriculteurs a induit une diminution très forte de la demande en appui technique. Dans la dernière année d'existence du service public d'appui technique aux agriculteurs, environ 80% des agriculteurs avait accès à des services sous une forme ou une autre. Depuis la privatisation de l'appui technique en janvier 1998, ce chiffre est tombé à environ 13%. La moitié de ces exploitations agricoles était composée des plus grandes exploitations agricoles (> 500 ha). En effet, environ 88% des exploitations de grande dimension payaient pour des services, contre seulement 9,3% pour les exploitations de moins de 500 ha. » (Currel et al. 2002).

(ii) Dans un Land tel que le Brandebourg, il n'existe aujourd'hui plus de lieux collectifs pour la construction du conseil technique. Seul subsiste un centre de formation continue qui a remplacé l'académie d'agriculture lors de la suppression du dispositif de certification et de formation des conseillers techniques. Ce centre offre des séminaires courts sur des thèmes variés²⁸ auxquels participent agriculteurs et conseillers. Cependant, dans le Land du Brandebourg, la privatisation a induit une perte quasiment totale de lien entre organismes de conseil, Ministère de l'agriculture et recherche appliquée²⁹. Aussi de profonds problèmes apparaissent-ils dès que le Ministère cherche à relancer des projets d'accompagnement technique de réglementations environnementales (Nagel et al. 2002), ou sanitaires.

Cependant, l'objectif du financement public des dispositifs de conseil était aussi à l'origine d'accompagner la restructuration des exploitations, et la volonté fédérale d'implantation d'exploitations agricoles familiales. Cela pose donc la question des règles pour la répartition des services qu'ont institutionnalisés les dispositifs de conseil après la réunification.

²⁸ Ce centre est financé par le programme européen LEADER.

²⁹ Ceci explique l'absence totale de toute statistique sur la dynamique du conseil, qui est notamment à l'origine de l'absence de données sur le nombre de conseillers à partir de 2000.

3.2. Le difficile accompagnement de la réforme structurelle de l'agriculture

Il est difficile de détailler ici dans toute sa complexité le processus de restructuration qui a accompagné la décollectivisation de l'agriculture. Si l'Etat fédéral allemand a poussé pour la transposition à l'Est d'un modèle familial d'exploitation agricole, à travers l'installation de *Wiedereinrichter* (agriculteurs de familles expropriées après-guerre revenant dans leurs exploitations) et de *Neueneinrichter* (nouveaux entrants dans l'agriculture), ce modèle ne s'est pas imposé. De façon grossière, la décollectivisation s'est traduite par une réforme des LPG en quatre groupes structurels d'exploitations agricoles. En 1994, 74% des LPG n'avaient pas été démantelées (les terres et l'appareil de production demeuraient groupés), mais transformées :

- soit en nouvelles coopératives de production (*eingetragene Genossenschaft* : coopératives enregistrées) pour une minorité de structures (12% des exploitations agricoles en 1994, mais qui occupaient toujours plus de 75% de la surface agricole utile)
- soit en sociétés capitalistiques.

Le restant des LPG a été redistribué entre des exploitants agricoles familiaux ou à temps partiel. Une illustration des processus de redistribution est proposée dans la figure VI.12 dans le cas de la restructuration de LPG du nord-est de l'Allemagne (Lacquement 1996).

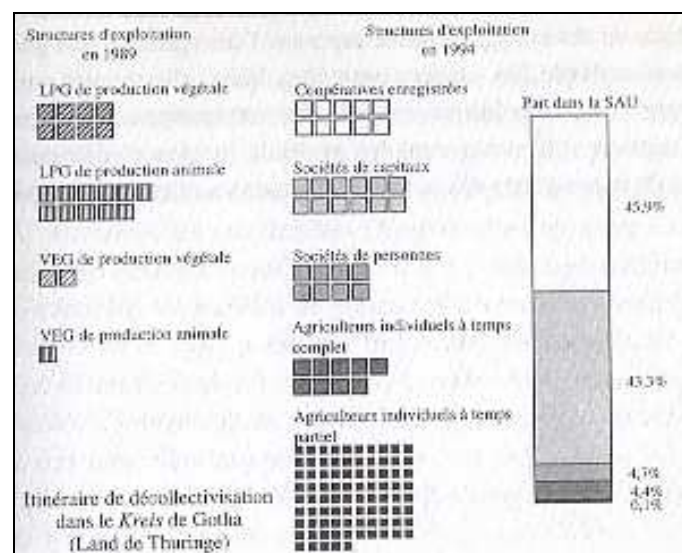


Figure VI.12 : Itinéraire de décollectivisation dans un Kreis (= canton) Est-allemand
 Source : Lacquement (1996).

En 1994, soit 5 ans après la réunification allemande, Lacquement note que « *si les rapports agricoles du gouvernement fédéral rappellent chaque année avec ostentation la progression du nombre des exploitations familiales, l'entreprise individuelle constitue néanmoins une forme juridique et sociale d'exploitation encore marginale. La greffe n'est encore que greffon, et le modèle défendu par le ministère fédéral de l'agriculture doit pour l'instant s'incliner devant le quasi-monopole des entreprises de coopération de droit ouest-allemand, qui couvrent en 1994 un peu plus de 63% de la SAU* » (Lacquement 1996, p.169). Dans certains Länder tels que le Brandebourg, le modèle de l'exploitation agricole familiale ne s'est jamais imposé, et il existe de profonds conflits d'intérêt opposant nouveaux arrivants et anciens exploitants d'une part, et surtout exploitants familiaux ou à temps partiel et structures coopératives ou capitalistes d'autre part.

Ces conflits concernent en premier lieu l'accès au foncier, au capital, et aux aides européennes et fédérales mais aussi au dispositif de soutien technique. Comme présentés dans le chapitre précédent, ces conflits d'intérêt se sont cristallisés dans la représentation syndicale : il existe aujourd'hui quatre syndicats, représentant chacun un groupe structurel d'exploitations agricoles : coopératives agricoles (syndicat NGV), sociétés de capitaux (DBV), exploitations agricoles familiales (DBB), et exploitations agricoles à temps partiel (VLN).

La question se pose donc de savoir comment ces conflits ont été réglés dans le cas des dispositifs de conseil. Ces dispositifs étant de la compétence du Land, il faudrait distinguer chaque situation qui a pu être l'objet de compromis spécifiques. Je me focaliserai ici sur la situation du Land du Brandebourg. Le dispositif de conseil y exprime un compromis, qui, loin d'être cohérent avec la politique fédérale de soutien des exploitations familiales, a dirigé le soutien technique préférentiellement vers les grandes exploitations de droit privé et les coopératives de production.

- (i) D'une part, le soutien financier de l'Etat n'était pas neutre vis-à-vis de la structure des exploitations agricoles. S'il n'existait pas précisément de définition structurelle du public cible des actions de soutien financier à la demande en conseil, ces actions institutionnalisait comme critère de distribution des aides un lien avec la dotation des exploitations agricoles en moyens de production (*cf.* tableau VI.8) : le

niveau de subvention (réparti par tranches) dépendait de la superficie cultivée en grandes cultures ou de la taille du cheptel des exploitations agricoles.

Surfaces cultivées en grandes cultures (ha) par l'exploitation agricole	Subvention pour le conseil technique (DM) accordée à l'agriculteur
[0 : 50[600 DM
[50 : 200[900 DM
[200 : 400[1 200 DM
[400 : 600[1 500 DM
[600 : 800[2 100 DM
[800 : 1000[3 000 DM
> 100	4 500 DM

Tableau VI.8 Subventions du Land de Brandebourg aux exploitations agricoles pour l'investissement dans le conseil en fonction de la superficie cultivée par ces exploitations.

Source : Ministère de l'agriculture du Land de Brandebourg

De plus, certaines exploitations étaient même totalement exclues du dispositif de soutien financier : les exploitations cultivant moins de 5 ha ne pouvaient pas bénéficier du système d'aide. Le public cible du conseil inclut les exploitations familiales, mais pas celles à temps partiel de très petite dimension.

En termes de mesure des effets, il n'existe que peu de données pour caractériser la distribution des services. Seule une évaluation réalisée en 1994 du programme gouvernemental de financement du conseil permet d'apporter des éléments à ce sujet (cf. tableau VI.9).

	Nombre d'exploitations bénéficiant d'aides pour le conseil	Nombre total d'exploitations agricoles	Pourcentage d'exploitations ayant accès aux services
Coopératives de production et sociétés capitalistes	700	851	82%
Exploitations familiales	1 117	2 437	46%
Exploitations à temps partiel	0	3 207	0%

Tableau VI.9: Accès aux services de conseil subventionné selon les groupes structurels d'exploitations agricoles dans le Land de Brandebourg en 1994.

Source : Ministère de l'agriculture du Land de Brandebourg

Ces données montrent que l'aide au conseil bénéficiait essentiellement aux grandes structures agricoles, aux exploitations familiales dans une moindre mesure, et pratiquement pas aux exploitations agricoles à temps partiel. Il n'existe pas de données pour connaître l'évolution de cette tendance aujourd'hui.

(ii) Depuis le retrait du système de financement du conseil par le Land, les deux principaux fournisseurs de conseil agricole sont : LAB et NGV*advies*, soit des sociétés privées de conseil représentant respectivement les sociétés capitalistes et les coopératives agricoles de productions. Les deux syndicats représentant respectivement les exploitations agricoles familiales et les exploitations agricoles à temps partiel n'ont quant à eux pas eu les moyens de mettre en place de telles organisations de conseil.

Au final, la privatisation des dispositifs de conseil technique a montré des limites dans sa capacité à accompagner la décollectivisation de l'agriculture dans le Land du Brandebourg.

4. Discussion sur l'ampleur des conséquences institutionnelles et organisationnelles de la privatisation des dispositifs de conseil technique agricole

Le but dans cette partie était d'analyser les transformations des dispositifs de conseil depuis les années 1990, afin de comprendre les conséquences de la privatisation du conseil dans un contexte de renouvellement des enjeux associés au conseil pour les agriculteurs, mais aussi vis-à-vis de politiques agricoles et rurales des pays européens.

Les enseignements de l'analyse institutionnelle des dispositifs de conseil sont à ce niveau de deux ordres. D'une part, on peut observer que la situation actuelle des dispositifs de conseil n'est pas la seule conséquence de la privatisation, mais qu'elle porte une part d'héritage des dispositifs de conseil des décennies d'après la seconde guerre mondiale. D'autre part, la privatisation a eu des conséquences qui remettent en cause la cohérence des dispositifs de conseil vis-à-vis des politiques agricoles des trois pays.

4.1. Trajectoires des dispositifs de conseil : une dépendance du chemin qui n'est pas seulement technologique.

L'héritage dont bénéficient aujourd'hui les dispositifs de conseil apparaît tout d'abord dans son organisation technique.

A l'échelle des prestataires, les années 1990 sont marquées par l'émergence de nouvelles formes de conseil, notamment aux Pays-Bas, dans lesquelles sont renouvelés la production et le traitement des informations mises en œuvre dans le conseil. Cette offre s'appuie notamment sur la modélisation agronomique et les progrès dans les nouvelles technologies de l'information et des communications. Elle se traduit notamment par des systèmes d'alerte et d'information des agriculteurs par rapport à certains risques, des logiciels de conseil agricole,

etc. Mais l'émergence de cette offre n'est pas le fait de la privatisation. Elle est plutôt le fruit des formes d'organisation et des investissements publics antérieurs dans les dispositifs de conseil technique. Dans l'exemple néerlandais, des nouvelles formes de prestations de conseil (sociétés fondées sur l'utilisation de logiciels agronomiques, etc.) ont été d'ailleurs le plus souvent portées par des chercheurs ayant quitté des universités agronomiques, des centres de vulgarisation, ou des instituts techniques.

Cette nouvelle offre de conseil témoigne ainsi de l'insertion du conseil dans une trajectoire technologique de long terme proche de celle décrite par Gallouj (1999a). Cette trajectoire peut être décrite comme la succession de trois configurations d'innovation des services de conseil, correspondant aux périodes d'avant la seconde guerre mondiale (p1), aux décennies d'après-guerre (p2), puis des années 1990 à aujourd'hui (p3).

Dans une première période (p1), l'innovation dans les services de conseil était essentiellement basée sur les compétences des professeurs d'agriculture [$\Delta C(S)$] qui étaient en charge de la « *vulgarisation* ». Le conseil était alors orienté vers une diffusion de masse des connaissances basiques pour la modernisation d'un grand nombre d'exploitations agricoles.

Dans une deuxième période (p2), que l'on peut situer dans les décennies d'après la seconde guerre mondiale, une forme nouvelle d'innovation est apparue dans les méthodes pour la production et l'accumulation de connaissances [$\Delta K(S)$]. Cette forme d'innovation était possible grâce à une forte coopération entre organismes de conseil agricole et instituts de recherche appliquée qui permettait la production de base de données et de référentiels techniques autorisant la validation de techniques agricoles innovantes (à travers notamment l'expérimentation en stations expérimentales ou dans des réseaux d'exploitations agricoles) standardisées et orientées vers l'intensification et la spécialisation des exploitations agricoles.

Cette configuration d'innovation a débouché sur la configuration actuelle (période (p3)), dans laquelle les technologies de l'information ainsi que des logiciels de modélisation agronomique pourraient jouer un rôle croissant, en valorisant les acquis des méthodes expérimentales de coproduction de connaissances apparues dans la période précédente. Cela se matérialise notamment par l'apparition de sociétés dont l'activité de conseil est explicitement fondée sur l'utilisation de logiciels, mais aussi dans l'intégration croissante de ceux-ci dans les services de *back-office* d'organismes plus traditionnels.

Au final, on retrouve donc bien une trajectoire :

$$(p1): \Delta C(S) \rightarrow (p2) : \Delta C(S) + \Delta K(S) \rightarrow (p3): \Delta C(S) + \Delta K(S) + \Delta I(S).$$

Cependant, la dynamique des dispositifs de conseil technique ne témoigne pas seulement de trajectoires technologiques d'innovation. Elle montre aussi qu'une certaine forme d'inertie peut être attachée aux compromis institutionnalisés qu'ont exprimé ces dispositifs à différentes périodes.

Ainsi, on a pu montrer dans certains cas une forme d'inertie dans la recomposition des publics d'agriculteurs bénéficiaires du conseil, malgré des changements dans les objectifs ou les modalités de financement du conseil. Par exemple, en France, le public des chambres d'agriculture de la région Rhône-Alpes reste celui issu du compromis de modernisation, malgré la très forte diversification thématique des chambres et des changements sensibles dans leurs sources de financement. De même, dans le Land de Brandebourg, les bénéficiaires du conseil sont essentiellement des structures de grande dimension issues du régime de la RDA (coopératives de production, etc.) et relativement peu des exploitations familiales. Cette faible recomposition des publics du conseil n'est pas la seule conséquence des changements des conditions de mise en relation de l'offre et de la demande en conseil induites par la privatisation. Elle renvoie à la dimension institutionnelle des rapports sociaux de services, qui peut être source d'inertie. Notamment, le conseil étant une activité relationnelle, certains liens privilégiés entre agriculteurs et conseillers ou organismes de conseil ont pu dans une certaine mesure résister à la recomposition des dispositifs de conseil. Ceci peut être illustré à partir du cas de la situation des nouveaux Länder allemands : des travaux de sociologie ont montré que les anciens dirigeants de coopératives de production et d'organismes de soutien technique à la production du temps de la RDA avaient conservé une influence et des réseaux sociaux, qui ont pu constituer un frein pour la redistribution des terres comme pour l'accès aux services³⁰ (Lehmbruch et *al.* 1998).

Au final, il apparaît que les trajectoires des dispositifs de conseil technique ne sont pas seulement technologiques. Ces dispositifs sont insérés dans des trajectoires sociotechniques, également marquées par l'institutionnalisation et l'inertie de compromis. Une analyse

³⁰ Les capitaux des deux principales sociétés commerciales de conseil appartiennent à deux syndicats agricoles : le syndicat agricole des coopératives de production agricole d'une part, et le syndicat agricole représentant les exploitations de statut privé d'autre part.

institutionnelle historique fondée sur une représentation du conseil comme relation de service étaye donc l'idée selon laquelle « *il se pourrait que, dans certaines configurations, des compromis institutionnalisés déterminent l'orientation et la vitesse du changement technique, tout autant que l'inverse* » (Boyer 1990).

Cependant, la privatisation a eu des effets majeurs sur les dispositifs de conseil technique, qui questionnent sa cohérence par rapport à de nouveaux enjeux pour les agriculteurs et vis-à-vis des politiques agricoles et rurales.

4.2. Privatisation et nouvelles contradictions au sein des dispositifs de conseil.

L'analyse a tout d'abord permis de confirmer que la privatisation du conseil technique n'est pas uniquement affaire de coûts pour les agriculteurs. Aux Pays-Bas comme dans les nouveaux Länder allemands, elle a engendré de profonds changements dans l'organisation du conseil technique, et ce à plusieurs niveaux.

(i) En premier lieu, elle a induit des changements dans les conditions de réalisation des relations de services entre agriculteurs et conseillers. Un de ces changements est bien sûr d'apporter une condition nouvelle : celle de la solvabilité des exploitations agricoles et de leur capacité à investir dans le conseil. Cependant, les changements induits par la privatisation sur la mise en relation de l'offre et de la demande en conseil dépassent largement cette seule question de la solvabilité, et diffèrent selon les contextes.

- Dans les nouveaux Länder allemands, la privatisation s'est accompagnée d'une très forte diminution de l'activité de conseil, et cela même pour des exploitations agricoles de grandes dimensions économiques. Dans un contexte de restructuration profonde de l'agriculture, où les problèmes sont souvent complexes et difficiles à formuler pour les agriculteurs, la privatisation du conseil limite la possibilité d'établissement de lieux de coproduction permettant une identification conjointe de ces problèmes.
- Aux Pays-Bas, le problème est différent. La privatisation s'est traduite par un morcellement et une segmentation de l'offre en conseil technique. Cela pose des problèmes nouveaux aux agriculteurs. D'une part, ils doivent désormais être capables

d'identifier le ou les prestataires de conseil compétents par rapport à leur problème³¹ : cela renvoie à la forme de connaissances que Lündvall (1995) désigne sous le terme de « *Knowing-who* », qui traduit précisément le fait qu'il est aujourd'hui stratégique de savoir auprès de qui trouver la source de connaissances adéquate au problème posé. D'autre part, les difficultés des agriculteurs face au morcellement de l'offre attestent du fait que, dans le contexte actuel de nouvelles contraintes imposées à l'agriculture, les agriculteurs n'ont pas seulement besoin d'avoir accès à plus d'informations, mais aussi et surtout à des services de conseil leur permettant de construire des connaissances nouvelles. Le tri entre sources d'informations ou de connaissances, et leur intégration pour produire des connaissances nouvelles est essentiellement renvoyé à l'agriculteur individuel.

(ii) En deuxième lieu, la privatisation a modifié l'organisation collective des dispositifs de conseil. Dans les décennies d'après la deuxième guerre mondiale, un des éléments au cœur de la cohérence des dispositifs de conseil était leur contribution à la création de lieux collectifs d'accumulation de connaissances, notamment dans le lien entre prestataires de conseil et instituts de recherche appliquée. Depuis 1990, le désengagement de l'Etat du conseil technique s'est accompagné d'une diminution des liens formels entre les Ministères de l'agriculture, les instituts de recherche appliquées, et les différents prestataires de conseil technique agricole.

De ces différents points de vue, le morcellement de l'offre de conseil fait apparaître deux points de contradictions entre les politiques de privatisation du conseil d'une part, et les objectifs des politiques agricoles et rurales d'autre part :

- la question se pose des conséquences à moyen terme de la privatisation sur la répartition des services de conseil entre exploitations agricoles, alors que certaines politiques agricoles supposent de repenser et d'élargir le socle d'exploitations agricoles participant à un développement souhaité des territoires ruraux ;
- l'érosion à l'échelle nationale des lieux collectifs d'accumulation de connaissances fragilise la possibilité de constitution d'une *base de connaissances* ne se

³¹ Selon van den Ban (2000), les agriculteurs sont confrontés à trois types de problèmes nouveaux : « *comment et où trouver l'information pertinente ? Comment évaluer la fiabilité de cette information ? Comment intégrer des informations provenant de différentes sources et comment les utiliser pour prendre une décision ?* ».

limitant pas à des problèmes sectoriels, mais intégrant les nouveaux enjeux de développement agricole.

Néanmoins, il est difficile de mesurer pleinement l'importance de ces points de contradictions en restant au niveau macro-économique de l'analyse institutionnelle historique. En effet, du fait du désengagement de l'Etat de la gestion et du financement du conseil technique, la régulation de la production et de l'accumulation de connaissances sont renvoyées au niveau des relations entre prestataires privés et bénéficiaires des services de conseil, dans un contexte d'éclatement des prestataires de conseil et de diversification de leurs statuts.

De ce fait, pour poursuivre l'analyse, il est apparu nécessaire de mieux saisir comment sont construits la performance et les modes de fonctionnement de divers prestataires privés de conseil: sociétés commerciales, cabinets de consulting, coopératives, concepteurs de logiciels, etc. Cela a permis de mieux comprendre dans quelle mesure les objectifs et la performance des divers organismes modifient les dispositifs de conseil techniques, et d'analyser s'ils sont en synergie ou en contradiction avec les objectifs des politiques agricoles. Aussi, je propose dans la partie suivante un cadre d'évaluation des conséquences de la privatisation du conseil fondé sur une grille d'analyse de la performance de différents prestataires privés de conseil.

Quatrième partie

**Privatisation du conseil et nouvelles
logiques de production de service**

La période actuelle est donc marquée par un renouvellement des contradictions associées aux investissements immatériels dans le secteur agricole. Celles-ci sont issues d'une part du positionnement charnière des investissements immatériels agricoles entre enjeux sectoriels et territoriaux, et témoignent d'autre part des changements des formes de concurrence au sein du secteur agricole. Elles renvoient à la question d'une répartition des connaissances au bénéfice d'une population potentiellement élargie d'agriculteurs et à l'accumulation de connaissances par rapport à des problèmes nouveaux (par exemple les problèmes de qualité sanitaire des productions). L'émergence de ces contradictions nouvelles est concomitante d'une profonde restructuration des dispositifs de conseil technique associée à leur privatisation. A la lumière de l'analyse institutionnelle et comparative proposée dans la partie précédente, la capacité des dispositifs privatisés à les réguler apparaît incertaine. Toutefois, l'analyse historique ne permet pas de comprendre dans leur intégralité les recompositions des dispositifs de conseil technique que la privatisation induit. Le transfert par l'Etat de la gestion et du financement du conseil agricole vers le secteur privé implique en effet qu'une part importante de la cohérence technique et institutionnelle des dispositifs de conseil technique doit se construire désormais au niveau des relations entre firmes prestataires et agriculteurs bénéficiaires. Il est donc nécessaire de mieux comprendre le fonctionnement de ces firmes, et leurs conséquences sur la répartition et l'accumulation de connaissances dans le secteur. Autrement dit, il faut évaluer l'activité de service de conseil de différents points de vue : celui des firmes prestataires de conseil technique, celui des agriculteurs bénéficiaires, et celui plus général en rapport aux objectifs des politiques agricoles et rurales.

Cette situation et la coexistence de ces différents niveaux ne sont pas radicalement nouvelles. Ce qui est nouveau, c'est qu'il n'y a plus forcément, comme dans les décennies d'après la deuxième guerre mondiale, de convergence entre les objectifs des politiques agricoles, ceux des prestataires de conseil financés par l'Etat et les objectifs des agriculteurs bénéficiaires des politiques. Avant 1990, c'est l'objectif partagé de gains de productivité de l'agriculture qui assurait la cohérence entre ces différents niveaux d'évaluation du conseil. Aujourd'hui, la complexification des politiques agricoles (multiplication des objectifs), l'indépendance financière des prestataires, et la diversité des exploitations agricoles rendent possibles de nouvelles contradictions à différents niveaux d'évaluation du conseil et entre ces niveaux. C'est leur mise en évidence, le cas échéant, qui permettra de produire des connaissances sur la

cohérence de la privatisation des dispositifs de conseil, conformément au cadre d'analyse présenté dans la section 4 du chapitre 3.

Cependant, il est apparu à travers l'analyse historique présentée dans les chapitres précédents que la privatisation a induit un éclatement des dispositifs de conseil et une diversification des prestataires. Un des enjeux est donc de comprendre les conséquences de cet éclatement sur la performance du conseil du point de vue des prestataires, et de tester s'il s'est traduit ou non par l'émergence de nouveaux modèles de production des services. Pour cela, une grille multidimensionnelle d'analyse de la performance des services a été utilisée (chapitre 7). Elle permet de mettre en relief les contraintes spécifiques que font peser les modes de financement du conseil sur la performance interne des prestataires de conseil, et en retour sur les services auxquels les agriculteurs ont accès, ainsi que sur la distribution des services pour une diversité des exploitations agricoles (chapitre 8).

Ces deux chapitres sont bâtis sur un travail de terrain réalisé à l'échelle régionale dans chacun des trois pays : dans la province de Zélande aux Pays-Bas, dans le land de Brandebourg en Allemagne, et dans le département de l'Ain en France. Dans chacune de ces trois régions, il a été choisi de se focaliser sur le cas du conseil technique pour la production de céréales. Comme présenté dans les chapitres 2 (section 2) et 3 (section 4), la production de céréales est l'objet de nouveaux enjeux pour la production des connaissances : des enjeux territoriaux d'abord (nécessité de connaissances nouvelles pour lutter contre les problèmes de pollution, etc.), des enjeux sectoriels ensuite (nécessité de maintenir la productivité des exploitations agricoles dans un contexte de libéralisation des échanges et de diminution des prix des productions agricoles) et enfin des enjeux nouveaux liés à la sécurité sanitaire des aliments. Ces derniers ont potentiellement de très fortes incidences, en ayant des répercussions tant sur des enjeux sectoriels que territoriaux. D'un point de vue sectoriel, le respect de normes sanitaires telles que celle attachée à la mycotoxine DON renvoie au problème de la gestion de la qualité des produits et de l'accès aux marchés agricoles tout en maintenant certains niveaux de productivité au sein de la filière. En termes d'enjeux territoriaux, la question qui se pose est celle du maintien de la rentabilité d'une diversité d'exploitations agricoles face à des scénarios d'application stricts de telles normes.

Analyser les modèles de production des services de différents prestataires et leurs effets directs sur les relations de service doit permettre dans cette perspective de mieux comprendre les effets indirects à plus long terme concernant la régulation de la répartition et de l'accumulation de connaissances dans le secteur agricole. Il sera possible de discuter sous un nouvel angle des conséquences de la privatisation du conseil technique agricole vis-à-vis de politiques agricoles et rurales.

Chapitre 7. Schémas d'élaboration de la performance du conseil.

Pour poursuivre l'analyse des conséquences de la privatisation du conseil, il est donc nécessaire de mieux comprendre ses conséquences sur l'organisation et la performance technique des prestataires. Il s'agit ici de construire un cadre d'analyse permettant d'une part de tester si la diversité de prestataires se traduit par l'émergence de nouveaux modèles de production de service, et d'autre part de saisir les effets de ces éventuels modèles à d'autres échelles de répartition et d'accumulation de connaissances.

1. Une grille d'analyse de la performance interne du conseil technique agricole

Les travaux de recherche portant sur une analyse d'une diversité de modèles ou systèmes de production des firmes sont beaucoup moins abondants pour les services que pour l'industrie. S'il existe un regain d'intérêt à ce sujet, il a été porté essentiellement par des travaux issus des sciences de gestion (Gadrey 1997). Pourtant, l'impact de ces modèles de production ne renvoie pas seulement à des problèmes d'organisation relevant des sciences de gestion. Ils questionnent aussi les formes de régulation des capitalismes. En proposant une approche historique des formes d'organisation de la firme, Hatchuel (2004) a montré que les mutations dans les modèles de gestion sont révélatrices de changements dans les régimes de fonctionnement du capitalisme. Ce travail suggère de regarder les firmes comme une des formes institutionnelles de ces régimes. Une telle idée ne peut-elle pas être transposée dans le cas du conseil technique ? La question de l'impact d'éventuels changements de modèles de production des services propres au conseil agricole mérite en tout cas d'être creusée, car ceux-ci pourraient exprimer des transformations plus ou moins durables des modalités de production, d'accumulation et de répartition des connaissances dans le secteur agricole. A l'heure où coopératives d'agriculteurs, cabinets de consulting, filiales de syndicats agricoles, fournisseurs de logiciels agronomiques, etc. se substituent aux anciennes organisations centralisées de conseil, il est nécessaire de construire un cadre d'analyse permettant de tester si cet éclatement du dispositif de conseil s'accompagne ou non de l'apparition de différents modèles de production des services.

Classiquement, les recherches en gestion portant sur les services ont permis d'opposer deux modèles de production. Dans un premier temps, des travaux se sont attachés à montrer en quoi des principes de gestion industrielle (division du travail, standardisation, etc.) pouvaient être intégrés dans la conception des activités de service en *back-office* (Levitt 1972, 1976) pour en accroître l'efficacité. A l'opposé, des travaux se sont fondés sur la reconnaissance du rôle central du client dans la co-production des services. On peut notamment citer le modèle de « *servuction*¹ » introduit par Langeard et Eglier (1975, 1986), dans lequel la production des services est organisée autour de la relation directe entre le prestataire et le bénéficiaire. A l'opposé de la conception industrielle des services, ce modèle n'accorde dans son analyse que peu de place au *back-office* dans la production des services. L'identification de systèmes ou modèles de production de services dans les sciences de gestion a été en partie bâtie sur des différences dans le point de focalisation de l'analyse entre les tâches de *back-office* et de *front-office* (au sens de Chase 1978). La difficulté est donc de produire un cadre d'analyse permettant de tenir compte des deux activités (*front-office* et *back-office*) au cœur de la production de services, et des relations entre ces deux activités.

Dans cette perspective, L. Bancel-Charensol et M. Jougleux (1997) ont proposé une typologie des systèmes de production dans les services. Celle-ci est fondée sur une démarche s'inspirant de celle d'Hatchuel et Sardas (1992) dans leur analyse des grandes transformations des systèmes de production. Les deux auteurs distinguent dans l'analyse :

- les cibles des transformations ou entités sur lesquelles portent les services, c'est-à-dire le support qui fait l'objet d'une transformation au cœur de la relation de service. Ce support peut être matériel, immatériel (informations, connaissances codifiées), ou humain (connaissances tacites, etc.) ;
- les ressources des systèmes de production : équipements intermédiaires, compétences et savoir-faire des prestataires nécessaires à l'activité de services, et, dans certains cas, implication du client dans une co-production du service ;
- les tâches effectuées dans le système de production, qui renvoient essentiellement à la division du travail entre activités de *front-office* et de *back-office* ;
- le système de pilotage qui se concrétise dans des objectifs et des procédures.

¹ « *La servuction de l'entreprise de service est l'organisation systématique et cohérente de tous les éléments physiques et humains à l'interface client-entreprise nécessaire à la réalisation d'une prestation de service dont les caractéristiques commerciales et les niveaux de qualité ont été déterminés* » (Langeard et Eglier, 1986).

Cela aboutit à la typologie des systèmes de production présentée dans le tableau VII.1.

		Mobilisation de la ressource client dans le processus de production	
		Non	oui
Production à cible unique	Humaine	Système de production « relationnel » Soins corporels à domicile, coiffure, consultation de psychiatrie	
	Matérielle ou immatérielle	Système de production « technique »	Système de production « à ressource client technique »
Production à cibles multiples	Matérielle et immatérielle	Service de réparation, service de téléphonie	VPC, grande distribution, laverie automatique, vente de forfait touristique, distribution de TV interactive
	Humaine, matérielle et/ou immatérielle	Mobilisation sur la cible humaine seule Système de production « technique et relationnel » Restauration, hôtellerie, conseil financier, enseignement, transport de passagers, soins hospitaliers	Mobilisation sur la cible humaine et/ou immatérielle Système de production « interactif » Bibliothèque en libre accès, bureau d'études, conseil en organisation

Tableau VII.1 Une typologie des systèmes de production des services selon L. Bancel-Charensol et M. Jougleux (1997)

Source : Bancel-Charensol et M. Jougleux (1997)

Cette proposition permet donc de dépasser une caractérisation des systèmes de production des services se focalisant soit sur le rôle du *back-office*, soit sur le rôle du *front-office*. Cependant, la typologie que les auteurs construisent ne prend en charge que deux aspects des systèmes de production : les cibles des services (matérielles, immatérielles ou humaines) et les ressources (essentiellement à travers la mobilisation ou l'absence de mobilisation du client comme ressource). Il s'agit d'une typologie statique, qui n'est pas fondée de façon explicite sur un travail empirique. De plus, elle associe à chaque secteur de production des services un unique système de production.

Or, il semble que pour une même cible de production, il puisse exister une diversité dans les modes d'organisation et la performance des services. Dans le cas du conseil technique agricole, la partie précédente a permis de montrer que la privatisation s'est accompagnée d'un éclatement de l'ancien dispositif de conseil et d'une diversification des prestataires. Par exemple, dans le cas du conseil technique pour la production de céréales, trois d'entre-eux sont aujourd'hui particulièrement importants dans les trois pays étudiés : les coopératives agricoles et négociants qui ont développé une offre de service en accompagnement de la vente d'intrants et sont devenus un des principaux prestataires de conseil, les cabinets de *consulting*,

et les sociétés fondées sur l'utilisation de logiciels et technologies de communications. On peut se demander si ces trois types de prestataires aussi différents ont vraiment des conceptions similaires de la performance de leur activité. Si des différences existent, renvoient-elles à des modèles de production de service distincts qui pourraient avoir des conséquences sur les modalités d'accumulation et de répartition des connaissances dans le secteur agricole ? Mais comment les mettre en évidence ? Le travail de L. Bancel-Charensol et M. Jougleux (1997) suggère qu'il est important de saisir les modalités selon lesquelles les prestataires de conseil combinent différentes ressources et activités (aussi bien en *front-office* qu'en *back-office*). Pour cela, il s'agit de comprendre plus en détail comment différents prestataires de conseil technique conçoivent et construisent la performance de leur activité.

Comme nous l'avons vu dans la section 4.1 du chapitre 3, représenter la performance des activités dont le produit n'est pas matériel suppose de revisiter et de repenser la notion de productivité (Du Tertre 2006). Celle-ci ne peut en effet pas être pensée *via* la seule mesure d'une quantité d'outputs par unité de production, renvoyant à des notions d'économie d'échelle et d'intensité du travail. Même si le propos n'est pas ici de nier l'existence de tels mécanismes pour les activités de conseil (*cf.* Garrett 2001), il est nécessaire de tenir compte de spécificités des activités de services dans l'évaluation de leur performance, de la difficulté de caractérisation pour ces activités d'un produit, du fait notamment du principe de non séparabilité entre produit et relation. Prendre de front la difficulté de représentation du produit d'une activité de service telle que le conseil suppose de reconnaître qu'il existe une pluralité des registres de production des services, que le produit n'est pas une réalité technique qui s'imposerait d'elle-même, mais résulte d'une construction sociale.

C'est la démarche que propose Gallouj (1999b) en développant une grille plurielle d'analyse de la production des services fondée sur l'identification de différents registres de justification de la construction de la performance, s'inspirant notamment des travaux de Boltanski et Thévenot (1991). Cette grille a été testée dans le cas des services postaux. Ainsi, Gallouj (1999b), estime « *qu'il semble qu'on puisse associer les différentes missions ou produits de La Poste à des mondes différents (ensemble de produits ou de conceptions de produits, de critères d'évaluation des produits et des performances...)* ». En s'appuyant librement sur les travaux de Boltanski et Thévenot (1991), il estime « *que les services et notamment les services postaux peuvent être définis selon des critères de justification différents : des critères*

industriels (volumes, trafics, productivité..), marchands (chiffre d'affaire, marges), civiques (équité, justice...), domestiques (qualité des liens personnels), de réputation (renommée, image,...) de créativité ou d'inspiration ».

Je me suis inspiré de cette démarche pour proposer une grille d'analyse adaptée au cas du conseil technique agricole, appelée dans la suite du travail Grille d'Analyse de la Performance Interne du Conseil Technique Agricole (GAPICTA). Cette grille distingue cinq registres dans la performance interne des prestataires de conseil (*cf.* tableau VII.2).

Le premier est le registre financier. Il renvoie à la question de la rentabilité de l'activité de service. Avec la privatisation des services, le secteur agricole a vu émerger une diversité de prestataires de conseil développant une offre sans soutien financier de l'Etat. Ces organismes sont confrontés à des contraintes de rentabilité (r), que l'on peut écrire comme le rapport de la valeur ajoutée (VA) dégagée par le conseil par rapport au capital investi (K) :

$$r = VA / K.$$

La construction de cette rentabilité renvoie au rapport entre la productivité économique du travail (π) et l'immobilisation du capital par rapport au travail (N) :

$$r = (VA/N) / (K/N) = \pi / (K/N).$$

Elle pose donc explicitement la question du mode d'utilisation des ressources disponibles pour le conseil (capital, travail), mais aussi celle d'un choix d'une variété ou d'une gamme de services par rapport à la diversité des clients que constituent les agriculteurs. Il s'agit donc en partie de comprendre si la rentabilité est construite par des investissements (notamment en *back-office*) permettant une substitution capital/travail et des économies d'échelle (et donc une diminution des dépenses en *front-office*) ou au contraire sur une recherche de productivité financière individuelle de travail en *front-office* associée à des économies de variété.

Le deuxième registre de performance est celui du domaine technique, qui renvoie à la capacité des organismes à remplir des objectifs, c'est-à-dire à accompagner les agriculteurs dans des changements de pratique au sein de leurs systèmes de production. A ce niveau, le critère d'évaluation de la performance du prestataire est le rendement technique du travail. Quantitativement, cela renvoie au taux d'utilisation de la capacité de production. Dans le cas du conseil, travail et ressources de la firme sont dans une large mesure confondus. Aussi, la performance technique peut-elle se mesurer notamment en terme de rendement du *front-*

office. Ceci peut correspondre au rendement individuel des conseillers, c'est-à-dire au nombre de clients ou de prestations de conseil traitées par conseiller. Mais ce rendement n'a de sens que si, qualitativement, le conseil est performant, c'est à dire s'il permet un changement des pratiques et des systèmes de production des agriculteurs. Par exemple, dans le cas de la norme DON, il s'agit pour les organismes de conseil d'être efficaces en accompagnant effectivement un changement des systèmes de production de céréales mis en œuvre par les agriculteurs pour les prémunir du risque de contamination par la toxine DON. Mais cette efficacité pour les bénéficiaires peut être réalisée à différents niveaux de rendement technique par les prestataires, c'est-à-dire en étant capable de traiter par conseiller un nombre plus ou moins important d'agriculteurs. Ce registre de performance renvoie donc à la capacité des prestataires de conseil à réaliser des économies d'échelle et à standardiser des activités de conseil par rapport à des mêmes ressources.

Le troisième registre de production est le registre relationnel, celui des produits dédiés et spécialisés. Dans ce registre, c'est la personnalisation de l'offre qui est au cœur de la performance de l'activité de service, et qui assure l'adéquation des connaissances produites aux situations particulières des agriculteurs. Il s'agit ici en effet de coproduire des connaissances contextualisées pour le bénéficiaire, en incorporant notamment certaines connaissances tacites liées aux savoirs spécifiques des conseillers et des agriculteurs. Les critères de performance sont alors le faible taux de turn-over des clients, exprimant une fidélisation et des rapports de confiance avec les clients, et la personnalisation de l'offre de service, par exemple en termes de temps passé avec chaque client. Ce registre de performance fait écho aux modes d'évaluation du conseil par les agriculteurs, qui accordent une importance première à la stabilité d'un même interlocuteur comme conseiller, au temps passé avec les conseillers, à la disponibilité et à la qualité de la relation qu'ils ont avec eux, notamment dans sa capacité à intégrer les spécificités de leur exploitation (*cf.* résultats des enquêtes réalisées dans le département de l'Ain présentées dans la section 3 du chapitre 2).

Le quatrième registre de justification de performance du conseil est celui de l'immatériel. Dans le cas du conseil technique, qui contribue à la co-production de connaissances techniques opérationnelles, cette performance est déterminée, d'une part par la capacité de renouvellement des connaissances scientifiques (agronomiques, etc.) et des données à disposition des conseillers, et d'autre part par la capacité des prestataires à mobiliser ces

connaissances et données dans leurs services. Cela renvoie à des investissements dans des campagnes d'expérimentation pour valider des connaissances de type scientifique par la production de données, mais aussi à la construction de base de données ou de procédures de mise en commun d'expériences glanées auprès des agriculteurs pour capitaliser des connaissances entre conseillers, etc.

Enfin, un cinquième registre de justification s'impose dans le cas du conseil technique du fait de la diversité des prestataires: le registre civique. En effet, ceux-ci ne sont pas exclusivement des sociétés commerciales. Certains d'entre eux ont des relations avec les agriculteurs qui dépassent un simple rapport de prestataire à bénéficiaire. Ainsi, les chambres d'agriculture françaises assurent différentes missions de services publics. Pour les coopératives agricoles, les bénéficiaires du conseil ne sont pas simplement clients d'une activité de service, ils sont aussi pour certains d'entre eux, des adhérents. De telles missions ou de tels liens vis-à-vis des agriculteurs ont des répercussions sur la réalisation de l'activité de service de conseil, notamment en termes de contraintes dans la composition du public cible de bénéficiaires. Dans un registre civique, la performance quantitative correspond au ratio clientèle effective / clientèle cible (celle liée aux missions ou aux relations particulières de l'organisme prestataire avec les agriculteurs), tandis que la performance qualitative correspond à l'équité de traitement entre les bénéficiaires du service quant à la qualité de la prestation selon leurs groupes d'appartenance.

	Performance quantitative	Performance qualitative
Registre technique	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Rendement du service : Nombre de clients / nombre de conseillers 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Réduction du taux de dysfonctionnement de l'activité de service
Registre relationnel	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Turn-over des clients 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Personnalisation de l'activité de conseil
Registre marchand	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Valeur ajoutée de l'activité de conseil 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Adaptation de l'offre à la diversité des clients
Registre immatériel	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Accumulation de connaissances 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Capacité d'intégration des connaissances nouvelles dans l'offre de services
Registre civique	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Clientèle réelle / clientèle cible 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Equité de la performance de service au sein de la diversité de clients composant le public cible

Tableau VII.2 : Grille d'analyse de la performance interne du conseil technique agricole (GAPICTA), adaptée de Gallouj (1999b).

Les cinq registres de performance interne des prestataires ainsi définis ne peuvent être pensés indépendamment les uns des autres. En effet, il existe entre eux des interactions (positives ou négatives).

Ainsi, certains registres de justification de la production des services apparaissent comme diamétralement opposés. C'est le cas des registres de production technique et relationnel. Les critères de performance selon ces registres sont en contradiction : recherche de rendement technique du *front-office* (nombre d'opérations réalisées par conseiller par exemple) pour le premier *versus* personnalisation des services (nombre d'heures passées avec l'agriculteur par exemple) pour le second. De même, les registres de production marchand et immatériel renvoient à des critères de performance antagonistes. La performance du registre marchand est corrélée au taux de marge brute de l'activité : il s'agit de construire une offre standardisée et diversifiée, tout en limitant les immobilisations de capitaux afin de conserver une forte réactivité face aux incertitudes sur le marché. A l'opposé, dans le registre de l'innovation, des immobilisations de capitaux dans des investissements immatériels – notamment dans des activités de R&D – sont indispensables pour produire des connaissances nouvelles ayant une portée générique. Les autres relations entre les registres de production et critères de performance sont ambivalentes. Ainsi, les registres marchand et relationnel se rejoignent partiellement dans la recherche de productivité financière et individuelle des conseillers. Les registres immatériel et relationnel valorisent les spécificités, les compétences et les savoir-faire du travail. Mais, ils se distinguent dans la portée de l'output du travail des conseillers : à portée générique pour accumuler des connaissances nouvelles, ou dédiés aux contextes spécifiques de chaque client individuel.

Il ne s'agit pas ici de décrire de façon abstraite l'ensemble des relations possibles entre les différents registres de production. Il est cependant nécessaire de mettre l'accent sur le fait que ces cinq registres de performance de l'activité de conseil peuvent donc avoir entre eux des relations qui peuvent être dialectiques ou synergiques. Ces registres ne peuvent être tous développés uniformément par un même prestataire. L'enjeu de développer la grille d'analyse (GAPICTA) n'est pas de mesurer la rentabilité de divers prestataires de conseil technique, ni de comparer terme à terme différents prestataires (coopératives, fournisseurs de logiciels, sociétés de consulting, etc.) selon chacun des registres de service.

Il s'agit plutôt de comprendre comment chaque type de prestataire résout les contradictions entre les différents registres ou utilise les synergies entre ces registres pour construire la performance de son activité selon ses contraintes et objectifs spécifiques. Autrement dit, chaque prestataire pourra être caractérisé par un Schéma d'Elaboration de Performance Interne de Conseil Technique Agricole (SEPICTA) qui décrit la façon dont il décompose la performance finale de son activité entre différents registres et surtout dans les relations entre ces registres. C'est à travers l'identification de SEPICTA originaux chez divers prestataires de conseil que peuvent être mises en évidence des logiques de production des services, combinant de façons singulières activités de *front-office* et de *back-office*.

2. Données recueillies

Durant les décennies d'après-guerre, les principaux prestataires de conseil technique aux agriculteurs étaient dans les trois pays des organismes publics ou parapublics de vulgarisation agricole. Avec la privatisation de ces organismes dans les années 1990, est apparue une diversité de prestataires. L'enjeu de la grille d'analyse présentée dans cette section est de contribuer à la compréhension de leurs modèles de production. J'ai choisi de tester cette grille sur trois types de prestataires de conseil technique pour la production de céréales dans chacun des contextes locaux présentés dans le chapitre présentant la méthodologie générale de mon travail de recherche (chapitre 4) : le département de l'Ain, la province de Zélande, et le Land du Brandebourg. Les trois types de prestataires retenus sont : des coopératives d'approvisionnement des agriculteurs, des cabinets de consulting, et des sociétés fondées sur l'utilisation de logiciels de modélisation agronomique. Ce choix renvoie à l'importance croissante de ces prestataires dans le secteur du conseil agricole, mais également au changement potentiel ou avéré dont ils sont porteurs. Rappelons ici que l'absence des chambres d'agriculture de cette partie du travail est liée au contexte spécifique du département de l'Ain². Dans ce département, la chambre d'agriculture s'étant totalement désengagée des prestations de conseil technique pour la production de céréales, elle n'a pas été l'objet d'une analyse.

2.1. Des investigations menées auprès de trois types de prestataires

Comme rappelé dans la méthodologie, les données caractérisant la distribution des services de conseil agricole sont rares. Il est donc difficile d'identifier clairement quels sont les

² Le choix du département est lié à la disponibilité de données (cf. section 2 du chapitre 4).

principaux fournisseurs de conseil aux agriculteurs dans les trois zones. Mais le choix de types de prestataires n'a pas reposé que sur leur importance quantitative. Il a également été tenu compte de leur importance comme révélateur des recompositions techniques et institutionnelles au sein des dispositifs de conseil agricole. Le choix des prestataires devait essentiellement permettre d'éclairer les conséquences de la privatisation, en autorisant de comprendre en quoi l'absence de soutien public dans la gestion et le financement de l'activité de certains prestataires modifie la construction de leur performance.

2.1.1. Choix des types de prestataires

Les seules données exhaustives sur l'importance relative des prestataires de conseil pour la population d'agriculteurs d'une zone donnée sont celles issues du recensement général de l'agriculture effectué en 2000 dans la région Rhône-Alpes, qui inclut le département de l'Ain (*cf.* figure VII.1). Ces statistiques permettent de mesurer l'accès direct des agriculteurs (définis dans cette étude comme l'établissement d'au moins trois contacts directs par an entre un agriculteur et un conseiller) aux services de conseil de différents prestataires. Les résultats montrent que les fournisseurs d'intrants aux agriculteurs (coopératives et négoce) constituent la principale source de conseil dans ce département. Ainsi, parmi les agriculteurs spécialisés dans la production de céréales et ayant accès directement à des services de conseil agricole, plus de 75% n'ont de contacts qu'avec des techniciens de coopératives ou de sociétés de négoce.

Il est à noter que ces résultats sont confirmés par différentes études réalisées à l'échelle nationale. Outre les travaux réalisés par les fédérations de coopératives agricoles d'approvisionnement et de collecte de la production agricole une analyse menée par les services de la protection des végétaux du Ministère de l'Agriculture confirme en effet que ce sont les fournisseurs d'intrants qui constituent la première source de conseil technique pour les agriculteurs.

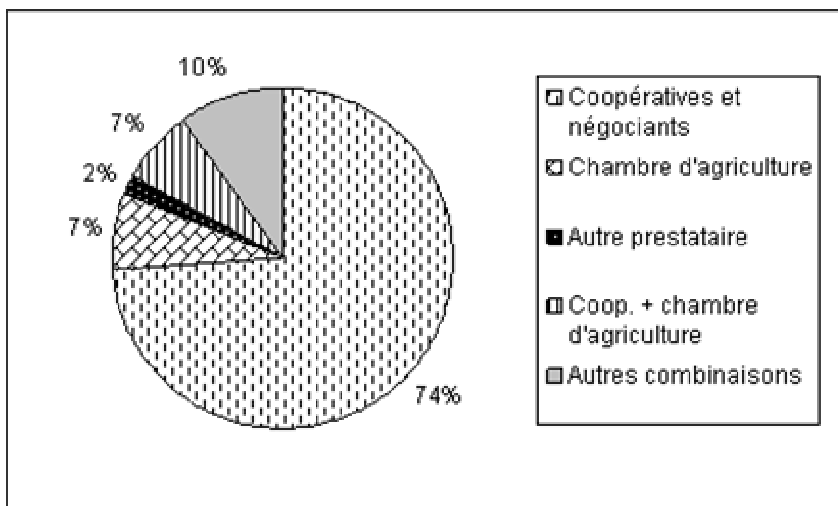


Figure VII.1 Distribution des exploitations agricoles spécialisées en grande culture du département de l'Ain selon leurs sources de conseil technique agricole.

Source : RGA 2000, Rhône-Alpes).

Dans les autres régions, de telles données manquent pour classer les prestataires. De ce fait, le choix des prestataires de conseil qui ont été l'objet d'enquêtes ne peut donc pas s'appuyer sur une description exhaustive du secteur de conseil technique aux producteurs de céréales dans les trois zones. Mais l'importance des prestataires (en part de marché) n'est pas ici le seul critère de choix pour le ciblage des enquêtes. C'est aussi leur qualité d'exemples vis-à-vis des recompositions actuelles du conseil (en termes de financement et d'innovations) qui ont guidé mon choix. Notamment, j'ai choisi des prestataires de conseil ne bénéficiant de quasiment aucun financement public pour leurs activités de conseil.

J'ai au final concentré l'analyse de la performance des services sur trois types de prestataires : les coopératives agricoles fournissant des intrants aux agriculteurs, les cabinets de consulting, et les sociétés commercialisant des logiciels de modélisation agronomique.

Le choix d'analyser la performance interne des coopératives agricoles est lié à leur position de force pour l'offre de conseil technique. Dans chacune des trois zones, elles disposent d'un nombre de conseillers qui en font un prestataire incontournable. Cette importance s'est accrue depuis la privatisation. Les fournisseurs d'intrants sont des prestataires de conseil ne bénéficiant d'aucun soutien financier public : leur activité de conseil est financée par la vente d'intrants matériels (engrais, semences, produits phytosanitaires) aux agriculteurs. Aussi, l'objet des prestations qu'elles proposent, c'est-à-dire un accompagnement de vente d'intrants ou d'achats de produits aux agriculteurs pose-t-il la question de ses conséquences sur la logique de performance de leurs services.

Le choix des cabinets de *consulting* renvoie à la volonté de mieux comprendre les conséquences de la privatisation du conseil sur la production de services. Il s'agit d'analyser comment, en l'absence de tout financement public, ces cabinets de *consulting* technique construisent la performance de leurs activités de conseil destinées aux agriculteurs et financée intégralement par eux. De plus, dans des zones telles que le Brandebourg ou la Zélande, ces prestataires représentent une force importante en termes de nombre de conseillers.

La volonté d'étudier la performance interne des fournisseurs de logiciels n'est pas liée à leur importance quantitative. Ils sont encore peu nombreux, et relativement marginaux en terme de nombre de clients par rapport à la population d'agriculteurs. Mais il m'a paru important de les intégrer dans l'analyse, car ils sont porteurs d'innovations dans la production des services pour les agriculteurs. Les logiciels qu'ils utilisent, fondés sur des modèles agronomiques et fonctionnant grâce au recueil de données caractérisant les exploitations agricoles, et à des modes de connexions avec les agriculteurs utilisant les NTIC, ont pour vocation de concurrencer le conseil traditionnel fondé sur l'établissement de relations face-à-face entre conseillers et agriculteurs.

2.1.2. Les enquêtes réalisées

Pour chacune des trois catégories de prestataires retenue, j'ai réalisé des enquêtes auprès des organismes les plus importants de chacune des zones en termes de nombre de clients et de conseillers (*cf.* tableau VII.3).

En ce qui concerne les fournisseurs d'intrants, je présenterai les résultats de l'analyse de la performance de trois coopératives, une par zone. Dans l'Ain et la Zélande, ces coopératives présentent de fortes similarités. Elles ont à peu près la même dimension (environ 3000 adhérents et clients) et possèdent une position dominante sur les marchés de vente d'intrants aux agriculteurs : leur clientèle représente plus de 50% des producteurs de céréales de leur zone. La coopérative agricole brandebourgeoise est de plus petite dimension, possède un rayonnement géographique plus réduit et est soumise à une plus forte concurrence. Elle compte seulement 300 clients, mais ceux-ci sont souvent de plus grande dimension, certains d'entre eux cultivant jusqu'à 2500 hectares. Pour ces trois coopératives, les coûts du conseil technique – et notamment les salaires des conseillers – sont principalement financés par les transactions commerciales sur les intrants matériels utilisés par les agriculteurs pour leurs

systèmes de culture. Les activités de service de conseil sont donc couplées à des activités de service de commercialisation de biens matériels. Concrètement, les prestations de conseil de ces coopératives incluent :

- des réunions d'information organisées hors période de culture des céréales (durant l'hiver) qui permettent la diffusion d'informations, soit en termes de bilan concernant les campagnes de culture, et/ou sur des enjeux techniques ou économiques pour l'organisme ;
- du conseil individuel et prévisionnel : il s'agit de rencontres individuelles entre les agriculteurs et les techniciens, sur les aspects particuliers à leur exploitation et en dehors de la période de culture. Ces rencontres ont pour objet la planification d'itinéraires techniques de culture et les commandes d'intrants ;
- du conseil individuel et opérationnel : ce sont les contacts entre les agriculteurs et les techniciens pendant la période de culture, concernant des aspects particuliers à leur exploitation. Le rôle de ces prestations est toujours une aide à la gestion technique ;
- de la cogestion d'outils techniques : c'est l'utilisation par l'agriculteur de tests formalisés d'aide à la gestion technique proposés par les coopératives agricoles ou négociants privés agricoles.

Pour ce qui est des cabinets privés de consulting technique, les résultats sont présentés pour deux sociétés privées :

- une société du land de Brandebourg, (dont le capital est majoritairement détenu par le principal syndicat agricole), concurrencée par différents cabinets de dimension très réduite (construits autour d'un ou deux consultants) ;
- une société de la province de Zélande, spécialisée dans le conseil technique pour les grandes cultures, et peu concurrencée par d'autres cabinets de consulting ;

Dans le département de l'Ain, il n'existe pas de telle société. L'offre commerciale de conseil technique se limite aux cas de deux consultants individuels.

Enfin, je présenterai dans le chapitre suivant les résultats relatifs à la performance interne d'une société fondée sur les logiciels en Zélande. La volonté de garantir la sécurité sanitaire des aliments au sein des filières agricoles s'est traduite par la mise en place de systèmes destinés à établir une traçabilité de la production agricole. Une telle traçabilité impose pour l'agriculteur individuel un enregistrement des choix et pratiques qui façonnent les systèmes de

culture mis en œuvre sur son exploitation agricole. Il y a donc pour eux une augmentation de la quantité d'informations à gérer et une complexification de cette gestion. C'est dans ce contexte que des sociétés ont été créées sur la base du développement de logiciels facilitant pour l'agriculteur la centralisation et la gestion des informations au sein de son exploitation agricole et en relation avec son environnement technico-économique. De telles sociétés sont bâties sur des innovations dans les technologies de l'information et des communications (logiciels spécifiques, réseau Internet, etc.). Cependant, parmi ces sociétés, celle retenue et basée aux Pays-Bas³ a franchi une étape supplémentaire, en proposant à ses clients un logiciel de conseil technique fournissant au moment adéquat des conseils sur la gestion technique des cultures.

³ Les sociétés dont les activités de prestation de service sont fondées sur l'utilisation de logiciels agronomiques existent également dans le département de l'Ain ou le Land du Brandebourg. Cependant, il s'agit de services plus partiels (par exemple : aide à la gestion de la fertilisation).

Organismes de conseil ayant fait l'objet d'enquêtes		Ain			Zélande			Brandebourg		
		Nombre de sociétés	Nombre de conseillers <i>front-office</i>	Nombre de clients	Nombre de sociétés	Nombre de conseillers <i>front-office</i>	Nombre de clients	Nombre de sociétés	Nombre de conseillers <i>front-office</i>	Nombre de clients
Fournisseurs d'intrants	Coopératives	1	25	3500	1	23	3000	1	5	600
	Négociants	1	12	1000	1	9	1100	1	12	1400
Consultants		1	1	60	1	18	500	4	35	1000
Fournisseurs de logiciels		1 + 1	1 + 1	150	1	3	1500 (dans 5 provinces)	1	1	100
Chambre d'agriculture ⁴		1	15	Inconnu						

Tableau VII.3. Présentation des fournisseurs de conseil pour la production de céréales ayant fait l'objet d'enquêtes dans les trois régions.

Note : en grisé, sont indiqués ceux dont l'analyse de la performance interne sera présentée dans le chapitre suivant.

⁴ Département de conseil environnemental

2.2. Le questionnaire d'enquête pour instruire la grille plurielle d'évaluation de la performance

Les enquêtes ont été réalisées le plus souvent auprès des directeurs généraux ou des directeurs des départements techniques au sein des organismes proposant des services de conseil technique. Elles ont été menées sur la base d'un questionnaire semi directif fourni en annexe (*cf.* annexe VII.1).

Les enquêtes réalisées auprès des prestataires de conseil technique étaient structurées de façon à recueillir des données relatives par rapport aux quatre points d'analyse suivants :

- 1) une description de l'organisation actuelle de la société, de ses modes de financement, mais aussi de son évolution historique :
 - origine : contexte de création, identification des porteurs du projet, et de l'origine des investissements ;
 - financement : analyse financière succincte des ressources des prestataires de conseil technique et du financement des investissements dans les activités de services ;
 - activité : personnel disponible au sein de l'organisme de conseil technique et description sommaire du type d'activité des services.

- 2) une étude précise des prestations de service offertes aux agriculteurs :
 - finalité et objet des services de conseil technique offerts aux agriculteurs,
 - intensité des services de conseil technique offerts aux agriculteurs,
 - co-production des services offerts aux agriculteurs,
 - outils et supports utilisés comme appui aux relations de services proposées aux exploitations agricoles.

- 3) une décomposition de la clientèle (cible et/ou effective) de l'entreprise de conseil technique :
 - description de la clientèle cible pour les différentes activités de service proposées par l'entreprise,
 - recueil de données disponibles sur la caractérisation de la clientèle effective de l'entreprise

- 4) une identification des stratégies de renouvellement des services, des compétences et des connaissances au sein de cette organisation :
- investissements dans des activités de R&D permettant de produire de nouvelles références techniques par l'expérimentation (sur des parcelles de stations de recherche ou de parcelles d'exploitations agricoles), ou par la construction et la gestion de bases de données ;
 - formation et renouvellement des compétences des conseillers agricoles.

Conclusion

Au final, les enquêtes ont été réalisées dans le cas du conseil technique pour la production de céréales auprès de trois types de prestataires : des coopératives d'agriculteurs, des cabinets de consulting, et une société fondée sur l'utilisation de logiciels de modélisation agronomique et des NTIC. Ces trois types de prestataires ne sont pas représentatifs de la diversité exhaustive des formes d'organisations proposant des services de conseil aux agriculteurs dans les pays européens. Il manque, par exemple, les chambres d'agriculture, ou des départements conseil de certains syndicats, etc. Cependant, ils sont exemplaires des principales recompositions techniques et institutionnelles qu'a induit la privatisation des dispositifs de conseil technique dans les agricultures de pays européens tels que les Pays-Bas, l'Allemagne, mais aussi le Danemark, le Royaume-Uni, etc. Notamment, l'analyse de prestataires peut aider à comprendre les conséquences du désengagement de l'Etat de la gestion et du financement du conseil ainsi que sur son organisation productive.

Dans le chapitre suivant (chapitre 8), les analyses de la performance interne de ces différents prestataires sont présentées à partir de la description de leurs SEPICTA. Elles ont permis d'identifier différentes logiques de production des services, dont les conséquences sont discutées dans la perspective d'un cadre multi-niveaux d'évaluation du conseil.

Chapitre 8. Trois logiques de production de service pour le conseil technique agricole.

L'analyse institutionnelle historique a montré qu'une des conséquences de la privatisation du conseil était un éclatement des formes de prestataires de conseil. Pour saisir pleinement l'impact de la privatisation, il est donc nécessaire de comprendre quelles sont les conséquences de cet éclatement sur l'organisation et la performance technique du conseil. Pour cela, l'offre de trois types de prestataires exemplaires de la reconstitution du conseil technique a été analysée en détail : les coopératives agricoles, les cabinets de *consulting*, et les sociétés de conseil fondées sur la commercialisation de logiciels de modélisation agronomique. Il est désormais possible de voir si la diversité des prestataires de conseil technique correspond à l'émergence de logiques nouvelles pour la production de services. Pour en décider, je m'appuierai sur la grille d'analyse des registres de performance présentée dans le chapitre précédent et appliquée à des prestataires implantés dans l'Ain, en Zélande et dans le Brandebourg (section 1). Puis, je discuterai des perspectives de développement de ces logiques et des conditions de leur reproduction (section 2). Cela permettra ensuite de présenter les conséquences de ces logiques de production des services en termes d'effets indirects de la privatisation du conseil par rapport à des politiques agricoles multi-objectifs (section 3).

1. Trois logiques de production des services

Des enquêtes ont été réalisées à l'aide de la grille d'analyse (GAPICTA) présentée dans le chapitre précédent afin de comprendre la construction de la performance interne de chaque type de prestataire. Ces enquêtes ont permis d'identifier des liaisons singulières entre les cinq registres de justification au sein de schémas d'élaboration de performance (SEPICTA). Ce faisant, il a été possible d'identifier trois logiques de production des services dans la façon dont sont combinées ressources et activités, et ce aussi bien en *back-office* qu'en *front-office*. Pour chacun des trois types de prestataires (coopératives, cabinets de *consulting* et sociétés fondées sur les logiciels) ces logiques sont présentées, puis leurs conséquences potentielles sont discutées de deux points de vue. Dans un premier temps, c'est la contribution des trois nouvelles logiques à l'accumulation de connaissances relatives aux nouveaux enjeux relatifs au développement de l'agriculture qui est débattue. Pour cela, j'analyse comment les trois

types de prestataires de conseil participent à la création de connaissances relatives au cas qui a servi de fil rouge à mon travail de recherche, c'est-à-dire le problème de la gestion technique de la limitation de la contamination des grains de céréales par la mycotoxine DON. Pour chacun des trois types de prestataires, il est discuté des modalités d'intégration de ce problème en *front-office* et en *back-office* pour la constitution d'une offre de service. Dans un deuxième temps, une attention est apportée à la constitution des publics cibles de ces prestataires.

1.1. Cabinets de consulting et logique *servicielle* de production des services

Les grilles d'analyse de la performance interne ont été appliquées à deux cabinets de consulting, un en Zélande, et un dans le Brandebourg. Pour chacun de ces cabinets, des entretiens ont été réalisés auprès des directeurs responsables de la gestion et de l'évaluation du travail des conseillers, ainsi que de la politique d'investissement de ces cabinets. Ceci a permis de comprendre quels sont les principes qui ont guidé l'évolution récente et les perspectives de développement de l'activité des cabinets. Concrètement, les entretiens ont permis d'identifier pour les deux cabinets des schémas d'élaboration de performance (SEPICTA) très proches. Ces SEPICTA peuvent être décrits à travers la cohérence et les relations entre les différents registres de performance présentés de façon synthétique dans les tableaux VIII.1 et VIII.2.

Pour comprendre le SEPICTA de ces cabinets (comme pour les autres prestataires présentés dans les sous-sections suivantes), nous pouvons commencer par analyser la performance selon le registre financier. Cette analyse reprend directement, en la formalisant, la façon dont les responsables des départements en charge du conseil dans ces cabinets conçoivent la décomposition de la rentabilité de leur activité.

	Performance quantitative	Performance qualitative
Registre technique	- environ 33 agriculteurs / conseiller	
Registre financier	- 100% du revenu = facturation de services individuels aux agriculteurs - revenu cible par conseiller = nombre d'heures facturées * prix d'une heure = (Salaires + autres coûts + profit) / nombre de conseillers	- Flexibilité totale : aucune standardisation - Très forte intensité des services (nombreux contacts annuels)
Registre relationnel	- Faible turn-over de clients (< 10%)	
Registre de l'innovation	Aucun investissement systématique dans la R&D, mais des co-opérations + ou – formelles avec: - universités et recherche appliquée (stage, base données) - industries agro-alimentaires	
Registre civique	- Sans objet	- Sans objet

Tableau VIII.1: Schéma d'élaboration de performance interne du conseil (SEPICTA) d'un cabinet de consulting dans le Land de Brandebourg

	Performance quantitative	Performance qualitative
Registre technique	- environ 25 agriculteurs / conseiller	
Registre financier	- 100% du revenu = facturation de services individuels aux agriculteurs - revenu cible par conseiller = nombre d'heures facturées * prix d'une heure = (Salaires + autres coûts + profit) / nombre de conseillers	- Contrats garantissant un nombre d'heures de conseil - Flexibilité de l'offre - Diversification de l'offre (optimisation des systèmes de production, gestion de l'information, analyse de la qualité des produits, etc.)
Registre relationnel	- Très faible turn-over de clients (4%)	
Registre de l'innovation	- Dépendance totale vis-à-vis de l'extérieur pour l'accès à de nouvelles références techniques - Développement de nouveaux outils - Développement de bases de données	
Registre civique	- Sans objet	- Sans objet

Tableau VIII.2: SEPICTA d'une d'un cabinet de consulting dans la province de Zélande

La rentabilité (r) peut s'écrire comme le rapport de la valeur créée (Excédent Brut d'Exploitation - EBE) au capital investi (K). En décomposant cette formule par l'effectif de travailleurs présents dans la société (N), la rentabilité s'exprime comme le rapport entre la productivité du travail (EBE/N) et les immobilisations de capital réalisé par technicien. Ces sociétés ne reçoivent aujourd'hui aucune subvention de l'Etat. Leur revenu est donc apporté intégralement par la facturation individuelle et directe de services aux agriculteurs. Le chiffre d'affaire (CA) de ces cabinets peut être décrit comme le produit du temps passé par les techniciens en *front-office* (T_{FO}) et du prix de facturation horaire du conseil (P_{FO}). D'un autre côté, les charges opérationnelles (CO) peuvent être décomposées – tout comme les frais de personnels (FP) - en coûts liés aux activités des employés en *front-office* avec les clients

(CO_{FO}), et en coûts associés au travail réalisée en *back-office* (CO_{BO}). Ces derniers, comme certains coûts de *front-office*¹, ne sont pas proportionnel au temps de travail des conseillers en *front-office* « facturable » aux agriculteurs. En partant de ces principes simples, la rentabilité des firmes commerciales de conseil technique peut être écrite comme suit (cf. tableau VIII.3 pour le rappel de l'intitulé des variables) :

$$r = \frac{EBE}{K}$$

$$r = \frac{\frac{EBE}{N}}{\frac{K}{N}}$$

Or, $EBE = CA - CO - FP = P_{FO} * T_{FO} - (CO_{FO} + CO_{BO}) - (FP_{FO} + FP_{BO})$

Donc $EBE = P_{FO} * T_{FO} - CO_{FO} - CO_{BO} - T_{FO} * S_H - T_{BO} * S_H$

où S_H représente le salaire horaire

Donc, $EBE = T_{FO} * (P_{FO} - S_H) - C_{BO} - S_H * T_{BO}$

La rentabilité peut donc alors s'écrire:

$$r = \frac{\frac{T_{FO}}{N} * (P_{FO} - S_H) - \frac{CO_{FO} + CO_{BO} + S_H * T_{BO}}{N}}{\frac{K}{N}}$$

Intitulé des variables	Signification
r	Rentabilité
N	Personnel (nombre d'employés)
K	Capital investi
EBE	Excédent Brut d'Exploitation
CA	Chiffre d'affaire
CO	Charges opérationnelles
FP	Frais de personnel liés aux salaires
FP _{FO}	Frais de personnel liés aux salaires en <i>front-office</i>
FP _{BO}	Frais de personnel liés aux salaires en <i>back-office</i>
S _H	Salaire horaire
T _{FO}	Temps passé en <i>front-office</i>
T _{BO}	Temps passé en <i>back-office</i>
CO _{FO}	Coûts autres que salaires en <i>front-office</i>
CO _{BO}	Coûts autres que salaires en <i>back-office</i>

Tableau VIII.3. Tableau récapitulatif de l'intitulé des variables de la décomposition du calcul interne de rentabilité

¹ Les coûts de *front-office* non proportionnels au temps passé en *front-office* sont par exemple les frais de déplacement. Cependant, ces sociétés tendent à minimiser ses coûts en délocalisant au maximum l'implantation

Pour les responsables de ces sociétés, la performance dans le registre de justification financier, se traduit en règles de gestion. Selon eux, la rentabilité :

- croît avec le taux d'utilisation du personnel pour des activités de *front-office*,
- décroît avec les coûts en *back-office* si ceux-ci ne se traduisent pas mécaniquement par une augmentation du prix horaire ou des volumes de facturation aux clients,
- décroît avec les immobilisations de capital (bâtiments, etc.).

Ce registre de justification a un impact sur la logique de performance selon les autres registres.

La première conséquence est que le registre de justification relationnel est placé au cœur de la logique de performance de ces cabinets de consulting. Effectivement, à partir de leurs objectifs globaux de rentabilité, ils calculent le niveau de productivité financière que doit atteindre individuellement chaque conseiller. Concrètement, cela se traduit pour les conseillers par un objectif annuel de nombres d'heures de services à facturer aux clients². Dans un contexte de diminution de la clientèle - la population d'exploitations agricoles est en constante décroissance - la performance relationnelle de ces sociétés de conseil technique est primordiale pour pérenniser leur rentabilité financière. Le facteur clé est la personnalisation des services pour les agriculteurs. D'une part, celle-ci est un gage de stabilité de la clientèle et des revenus : proposer une offre fortement personnalisée est un vecteur de fidélisation de la clientèle, et permet donc de limiter un turnover des clients préjudiciable à la stabilité des revenus. D'autre part, l'injonction de productivité individuelle aux techniciens est un moyen direct de contrôle des dépenses en salaires.

Cependant, les deux sociétés ont des stratégies différentes pour cette personnalisation des services :

- dans la société brandebourgeoise de conseil, la personnalisation est garantie par une flexibilité totale de l'offre de service : il n'existe pas de contrat-type, le client peut demander le nombre d'heures et le type de services qu'il désire ;
- dans la société zélandaise, la politique est celle d'une offre structurée en contrats types, dans lesquels sont garantis des niveaux d'engagement (en temps passé par le

de leurs conseillers au cœur de la zone où sont regroupés les agriculteurs clients ;

² Les conseillers possèdent toutefois une certaine liberté dans les prix facturés aux agriculteurs selon les services.

conseiller avec l'agriculteur client), et sont définis des objectifs sur lesquels porte le service (cf. tableau VIII.4).

Objectif du service de conseil technique	Intensité du service de conseil technique	Prix de la prestation
Optimisation du système de culture	2 visites hivernales 7 visites estivales	1980 €
Contrôle de la qualité des céréales	1 visite par mois durant la période estivale	900 € (hors coût des analyses)

Tableau VIII.4 Exemple de contrats de prestation de service d'un cabinet de consulting en Zélande

Deuxième conséquence de la forme de rentabilité de ces cabinets, la performance selon le registre de justification technique est jugée secondaire, notamment en termes de rendement quantitatif technique des conseillers. Celui-ci est relativement faible, avec 25 à 35 agriculteurs par conseiller.

Troisième conséquence, ces cabinets tendent à limiter les activités et investissements de *back-office* au profit des activités de *front-office*. En termes d'immobilisation de capital, les bâtiments sont par exemple limités au minimum : les conseillers ne possèdent pas de bureau propre, mais simplement des offices locaux leur permettant de se réunir une fois par semaine. Par ailleurs, les coûts en *back-office* relatifs au registre de l'innovation sont également limités : ils sont considérés plus comme des coûts que comme des investissements nécessaires à la production. Il n'y a par exemple dans ces sociétés pas de personnel pour des expérimentations ou la production de connaissances scientifiques. Il n'existe pas non plus de dépenses pour mener des expérimentations (dans des stations expérimentales ou dans des réseaux d'exploitations agricoles) permettant de produire des référentiels techniques. Pour l'accès à de telles références techniques, ces sociétés sont totalement dépendantes de leurs relations avec l'extérieur : avec des instituts de recherche publics ou parapublics, avec des universités (autour de travail de stagiaires de laboratoires de recherche par exemple), ainsi qu'avec les industries situées en amont de l'agriculture. Il est donc fondamental pour de telles entreprises de recruter des employés possédant un niveau élevé de formation, et surtout des techniciens spécialisés dans des domaines pointus de connaissances et compétences techniques. Ces techniciens spécialisés ont en plus de leur activité de conseil la charge de tisser les mailles d'une toile permettant une veille scientifique efficace sans investissement majeur. Dans ces cabinets, un des seuls investissements consentis en *back-office* est un investissement dans la construction de base de données (contenant des données sur les

performances techniques et agronomiques des agriculteurs clients), la mise en œuvre de logiciels et l'implantation d'outils de communication permettant de limiter les coûts d'acquisition d'accumulation de données en *back-office*.

Pour ces sociétés commerciales de service, le SEPICTA est donc articulé autour de la personnalisation des services, qui est au cœur du développement de leur activité. C'est le lien entre les registres relationnel et financier des services qui guide la construction de leurs schémas de performance, au détriment des registres technique et de l'innovation : la productivité est pensée en termes financiers et à l'échelle individuelle du travail du conseiller. La grille d'analyse des registres de performance (GAPICTA) permet donc d'associer au développement d'une offre de services commercialisés par des cabinets de *consulting*, une logique de production des services. On peut parler de logique servicielle, dans la mesure où c'est une création de valeur individuellement avec chaque client qui permet le développement de l'activité (Du tertre 1999, 2002b, 2006). Dans cette logique, la mobilisation des ressources et des activités est tirée par les activités de *front-office*. Autrement dit, c'est la relation de service en *front-office* qui est le moteur de la production de connaissances, permettant une grande flexibilité par rapport à la diversité de situations des agriculteurs. Cette logique de production des services institutionnalise également des procédures d'évaluation des services au niveau de la relation individuelle entre le conseiller et l'agriculteur, à travers notamment un copilotage de la relation via des méthodes de bilan qui sont intégrées au contrat signé entre l'agriculteur et le conseiller.

L'analyse de cette logique de production de service des cabinets de *consulting* permet donc de mieux comprendre les changements en termes de rapports sociaux de service induits par une forme de commercialisation du conseil dans les dimensions (i) technique (mécanismes de production et d'accumulation de connaissances) et (ii) institutionnelle (mises en place de procédures régulant l'accès aux prestations) de ces rapports.

(i) Dans ces cabinets de *consulting*, l'accumulation de connaissances est essentiellement pensée en termes de renouvellement des compétences des conseillers, de capitalisation des données et des retours d'expérience collectés auprès des agriculteurs, et n'est pas l'objet de mise en place d'activités d'expérimentations. Ceci peut être illustré par le cas du développement d'une offre de conseil relative à la mycotoxine DON. Pour les cabinets de consulting, il n'existe pas encore de prestation de conseil spécifique à ce problème. Il s'agit

d'une problématique qui est en voie d'intégration dans leur offre de service. Si l'amélioration de la qualité sanitaire apparaît pour l'agriculteur client comme un des objectifs et une des motivations du recours à la prestation de service, une offre peut lui être offerte, notamment à travers la mise en place d'un suivi (par des analyses sous-traitées à un laboratoire spécialisé) de la contamination éventuelle de grains de céréales à la parcelle puis lors du stockage. Selon les souhaits du producteur, la société de conseil peut donc proposer une personnalisation de ses services permettant la prise en compte de la question de la qualité sanitaire des céréales. Cependant, la question se pose pour de telles sociétés commerciales de conseil technique de l'accès à des références techniques pertinentes pour proposer des solutions techniques efficaces aux agriculteurs. En effet, elles ne réalisent plus d'activités ni d'investissements en *back-office* pour la création de références techniques, par exemple par la réalisation d'expérimentations. Dès lors, leur capacité à proposer des services de conseil technique pertinents relatifs au problème de la mycotoxine DON est dépendante de leur faculté à capter des connaissances techniques, soit à travers le recrutement de conseillers techniques possédant des compétences adaptées, soit à travers une veille scientifique et technologique leur permettant d'avoir accès aux résultats d'expérimentations réalisées par des instituts de recherche.

(ii) La mise en œuvre d'une telle logique de production de conseil a également des conséquences sur la répartition des services entre agriculteurs. Dans le cas des cabinets de consulting, les critères de définition des clientèles sont avant tout la pérennité et surtout la solvabilité des exploitations agricoles. Ceci peut être illustré à travers la réflexion du cabinet de consulting zélandais. Ce cabinet a réalisé une étude de marché auprès des exploitations agricoles produisant des céréales en Zélande afin de caractériser le public cible de développement de son activité de service. Cette étude a abouti à une description pyramidale de sa clientèle potentielle (*cf.* figure VIII.1). Celle-ci - qui est constituée par les exploitations agricoles produisant des grandes cultures en Zélande - a été découpée en trois strates :

- une strate d'exploitations agricoles de très grande dimension, considérées comme une clientèle cible mais difficile à fidéliser,
- une strate d'exploitations agricoles de dimension moyenne, qui constituent le cœur de cible de cette société, une clientèle à fidéliser car pérenne,
- une strate d'exploitations agricoles de petite dimension, sans intérêt pour le développement de l'activité de la société.

Le cœur de cible de cette société de conseil est donc composé d'exploitations agricoles cultivant des superficies de céréales comprises entre 40 et 100 hectares.

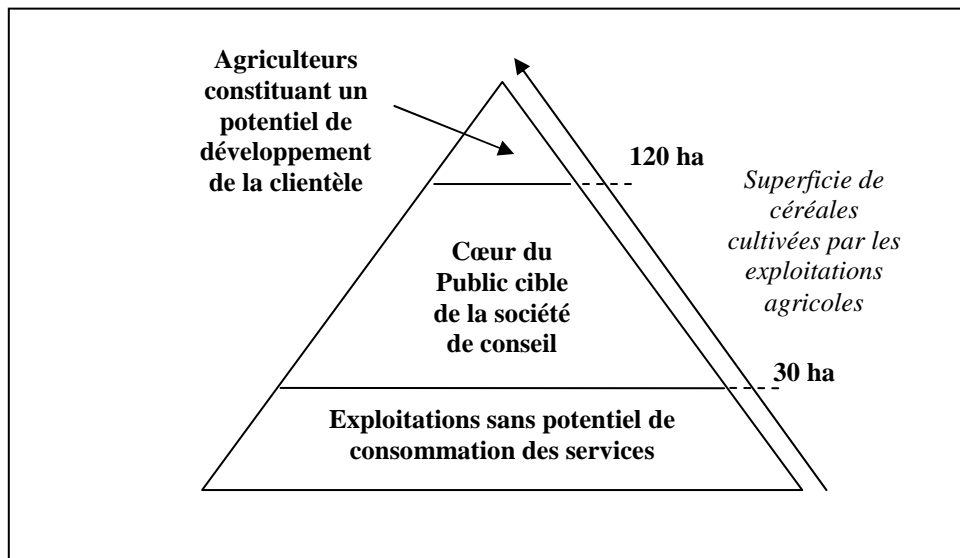


Figure VIII.1 Analyse de la décomposition de la clientèle potentielle d'un cabinet de consulting en Zélande.

Il apparaît donc au vu de cette description que la clientèle cible de cette société est composée des exploitations agricoles dont les superficies cultivées se situent au-delà d'un seuil minimum. Il existe pour ces cabinets clairement un critère de dimension économique dans la définition du public cible d'exploitations agricoles d'une telle société, qui devient un critère d'accès aux services. Dans le cas de la province de Zélande, le public cible du principal cabinet de *consulting* représente moins de 50% de l'ensemble des exploitations agricoles cultivant des céréales dans la zone.

1.2. Sociétés fondées sur les logiciels et logique *industrielle* de production des services

L'analyse de la performance interne d'une société développant son offre de conseil bâtie sur la commercialisation d'un logiciel de modélisation agronomique aux agriculteurs fait apparaître des résultats passablement différents. Je m'appuie ici sur le cas d'une société néerlandaise. Il s'agit d'une des sociétés ayant développé des logiciels pour accompagner les agriculteurs dans la saisie et la gestion des informations nécessaires à leur activité (par rapport aux objectifs de traçabilité). Elle se démarque aujourd'hui de ses concurrentes car elle a franchi un palier supplémentaire : son logiciel a pour ambition de concurrencer le consulting technique en s'appuyant sur les progrès de la recherche agronomique. Ce logiciel est basé sur une modélisation du fonctionnement agronomique des systèmes de culture. Il comporte

plusieurs modules, un pour chaque production agricole (blé, maïs, pomme de terre, etc.), et permet de représenter les effets potentiels des choix techniques constitutifs de l'itinéraire technique sur des objectifs productifs (rendement de la culture par unité de surface, qualité technologique de la production agricole). De plus, il tient compte des objectifs propres à chaque agriculteur, mais aussi du contexte précis de son exploitation agricole (notamment à travers la saisie de variables caractérisant l'environnement pédoclimatique de l'exploitation agricole). Par ailleurs, il autorise une adaptation à des changements de l'environnement externes à l'exploitation agricole, grâce par exemple à l'intégration de données climatiques, ou des données de contamination de régions par des maladies. Pour cela, le client est en permanence connecté à la société de conseil (par liaison fax ou Internet), qui peut ainsi actualiser ses prévisions et conseils. En termes de sorties pour l'agriculteur, le logiciel fournit différentes alternatives de choix d'itinéraires techniques, en fonction de ses objectifs, des caractéristiques de son exploitation et des contraintes extérieures.

En *front-office*, l'activité des ingénieurs de cette société se partage entre deux tâches :

- une installation du logiciel chez les nouveaux clients (installation du logiciel et paramétrage en fonction des caractéristiques de l'exploitation, dont certaines nécessitent la réalisation d'analyses, par exemple au sujet de la qualité des sol) ;
- un fonctionnement en routine du logiciel, c'est-à-dire une communication de données et une actualisation des paramètres au cours des campagnes de culture.

L'analyse de la performance interne de cette société fait ressortir de fortes différences dans les cinq différents registres de performance, et surtout dans les liens entre ces différents registres (*cf.* tableau VIII.5). Autrement dit, cette société possède un schéma d'élaboration de performance (SEPICTA) radicalement différent de celui des cabinets de *consulting*.

	Performance quantitative	Performance qualitative
Registre technique	- environ 415 agriculteurs / conseiller	
Registre financier	- revenu = (nombre de logiciels vendus*prix unitaire) + coût de fonctionnement des logiciels	- logiciels avec une diversité de modules combinables à la demande du client
Registre relationnel	- Faible turn-over de la clientèle	- 1 visite an / agriculteur + hotline
Registre de l'innovation	Activité fondée sur une co-opération avec la recherche : - Analyse des résultats de la recherche fondamentale - Réalisation d'expérimentation (avec instituts de recherche appliquée, etc.) - Validation des modèles par des expérimentations co- financées par les industries d'amont de l'agriculture ou les instituts de recherche appliquée	
Registre civique	- Sans objet.	- Sans objet.

Tableau VIII.5 : SEPICTA d'une société de conseil fondée sur l'utilisation de logiciels de modélisation agronomique Zélande

Pour comprendre la logique de performance de cette société, je propose d'observer en premier lieu la façon dont celle-ci conçoit sa rentabilité, c'est-à-dire la performance dans un registre de justification financier. Pour cela, je m'appuie comme dans la sous section précédente sur une formalisation de la décomposition de la rentabilité telle que décrite par le directeur de la société (*cf.* tableau VIII.6 pour le rappel de l'intitulé des variables).

$$r = \frac{\frac{EBE}{N}}{\frac{K}{N}}$$

Or, $EBE = CA - CO - FP$

$$EBE = P_{Lo} * N_{Lo} - (CO_{FO} + CO_{BO}) - (FP_{FO} + FP_{CO})$$

où P_{Lo} représente le prix des logiciels
et N_{Lo} le nombre de logiciels vendus

La rentabilité peut donc alors s'écrire:

$$r = \frac{N_{Lo} * \left[P_{Lo} - \frac{CO_{FO} + FP_{FO}}{N_{Lo}} - \frac{CO_{BO} + FP_{BO}}{N_{Lo}} \right]}{\frac{K}{N}}$$

<u>Intitulé des variables</u>	<u>Signification</u>
r	Rentabilité
N	Personnel (nombre d'employés)
K	Capital investi
EBE	Excédent Brut d'Exploitation
CA	Chiffre d'affaire
CO	Charges opérationnelles
P _{Lo}	Prix des logiciels
N _{Lo}	Nombre de logiciels vendus
FP	Frais de personnel liés aux salaires
FP _{FO}	Frais de personnel liés aux salaires en <i>front-office</i>
FP _{BO}	Frais de personnel liés aux salaires en <i>back-office</i>
T _{FO}	Temps passé en <i>front-office</i>
T _{BO}	Temps passé en <i>back-office</i>
CO _{FO}	Coûts autres que salaires en <i>front-office</i>
CO _{BO}	Coûts autres que salaires en <i>back-office</i>

Tableau VIII.6. Tableau récapitulatif de l'intitulé des variables de la décomposition du calcul interne de rentabilité

Pour les responsables de cette société, la rentabilité dépend de la capacité à vendre un maximum de logiciels à une clientèle diversifiée en mobilisant un minimum de techniciens pour l'entretien et l'interaction (en termes de transferts de données notamment) avec les clients. Cela a des conséquences sur les autres registres de performance.

En premier lieu, le registre de justification industriel est évidemment central pour cette société : sa profitabilité croît avec le nombre de clients qu'elle réussit à traiter par ingénieur. Il n'est donc pas surprenant de constater que celui-ci est très nettement supérieur à celui des sociétés de consulting, avec plus de 400 agriculteurs par conseiller.

A l'opposé, la dimension relationnelle est très limitée : les contacts se limitent en moyenne à un par an. La réduction des coûts et des frais de personnel en *front-office* est pour cette société un objectif. Il s'agit de leur substituer dans la contribution à la production de connaissances une interface efficace à travers des logiciels de modélisation agronomique alimentés en données par le biais de connexions Internet.

Pour cela, des investissements sont nécessaires en *back-office* pour soutenir cette exploitation d'économies d'échelle. Il s'agit donc de réaliser des économies d'échelle permettant de fournir à un maximum de clients des services à partir du travail de *back-office* de conception, d'alimentation et de fonctionnement d'un modèle agronomique. Il est primordial pour cette société de standardiser au maximum les procédures de recueil et de saisie de données auprès

des clients, ainsi que celles permettant d'actualiser les sorties du logiciel pour les clients. Cette standardisation est d'autant plus importante qu'elle permet de libérer pour les ingénieurs du temps de travail en *back-office*. Ce gain de temps permet d'une part de réaliser une veille scientifique afin d'actualiser et d'affiner les fonctions et coefficients agronomiques nécessaires au fonctionnement du modèle agronomique, et d'autre part d'enrichir l'offre en proposant aux agriculteurs de nouveaux modules de conseil. Les activités de R&D sont donc fondamentales pour une telle entreprise. Cependant, investir dans des expérimentations pour l'accumulation de références techniques représente un coût qu'elle ne peut assumer. Aussi se repose-t-elle sur le travail de veille scientifique de ses ingénieurs (ce travail représente 25% des ETP de l'entreprise) qui s'appuient partiellement sur un puissant réseau informel, notamment au sein des instituts de recherche appliquée dont la plupart sont issus.

On peut donc classer cette société dans une logique « industrielle » de production. Cette dernière se fonde sur des investissements dans des activités de R&D pour développer des services basés sur l'utilisation de logiciels interactifs de conseil technique agricole. Au sein du SEPICTA de cette société, les contradictions entre les registres de performance des services sont régulées vers un accroissement quantitatif de performance technique ou de l'innovation du service, au détriment du registre relationnel : il s'agit d'atteindre le plus grand nombre possible de relations de service par conseiller de terrain, en s'appuyant sur un travail de standardisation en *back-office*. C'est de la capacité à substituer à du travail en *front-office* du travail et du capital dans les investissements en *back-office* permettant de réaliser des économies d'échelle dans la production de connaissances que dépend la performance de cette société. Dans le SEPICTA de cette société, les investissements en *back-office* sont en effet déterminants pour la performance de la production de connaissances. Ils autorisent d'une part une réduction du travail en *front-office* en autorisant une offre diversifiée en apparence (les agriculteurs peuvent construire leur logiciel en combinant à souhait différents modules et en choisissant des niveaux de complexité dans le paramétrage du logiciel), mais fondée sur une standardisation dans l'architecture des modules agronomiques du modèle ainsi que dans les procédures de paramétrage du logiciel et d'alimentation en données. Par ailleurs, dans cette logique de production « industrielle », les procédures d'évaluation sont plus ou moins renvoyées à des procédures de comparaison coût-bénéfice, mais en incluant dans les bénéfices non seulement les éventuels gains de productivité à l'hectare (via l'augmentation des rendements ou la diminution des charges opérationnelles), mais également les gains en termes

de calcul de risque ou d'allègement de la charge de travail pour la gestion des informations techniques sur les exploitations agricoles.

Derrière l'importance des activités de *back-office* dans la logique de performance industrielle de cette société fondée sur l'utilisation de logiciels, se cache une forme radicalement différente d'accumulation de connaissances nouvelles par rapport aux cabinets de *consulting*. Cette accumulation ne s'appuie pas seulement sur les compétences des conseillers mais est résolument inscrite dans une logique scientifique. Ceci peut être observé dans l'intégration de la problématique de la gestion de la teneur des céréales en mycotoxine DON dans les services de conseil technique. Cette société a développé en collaboration avec l'institut néerlandais de recherche appliquée pour la production végétale un modèle dont l'objectif est de limiter la contamination des grains de céréales au niveau de chaque parcelle, en permettant de quantifier les risques de cette contamination. Ce modèle combine des données concernant les pratiques des agriculteurs, des données météorologiques, et des données régionales de contamination pour proposer une prévision de risque de contamination des céréales dans les parcelles. En développant un partenariat technique et financier avec l'institut de recherche, la société de conseil bénéficie non seulement d'une expertise pour la construction et la validation de son modèle agronomique, mais se positionne pour bénéficier d'un accès privilégié à un système de recueil de données résultant d'expérimentations scientifiques sur la contamination des parcelles par la fusariose, productrice des toxines.

1.3. Coopératives agricoles et logique de *segmentation* des services

Une troisième configuration peut être illustrée par l'analyse de la performance de coopératives agricoles d'approvisionnement en intrants des agriculteurs grâce à la GAPICTA. Les entretiens auprès des directeurs techniques responsables en charge de la gestion et l'animation des équipes de conseillers ont permis d'identifier des schémas d'élaboration de performance originaux par rapport à ceux des autres types de prestataires, mais relativement stables d'une coopérative à l'autre. Une première vision des SEPICTA des coopératives est donnée à travers la présentation de leur conception de la performance du conseil selon chacun des cinq registres – technique, relationnel, marchand, immatériel et civique – dans les tableaux VIII.7, VIII.8 et VIII.9, respectivement pour la principale coopérative de l'Ain, de la Zélande et du Brandebourg.

	Performance quantitative	Performance qualitative
Registre technique	- 140 agriculteurs / conseiller	
Registre financier	- Coût (= salaires + expérimentation) : inclus dans transactions inputs	- Projet de standardisation et de segmentation de l'offre de services par une diversification d'offres standard
Registre relationnel	- Faible turn-over (5 à 10%)	
Registre de l'innovation	- Développement d'une filiale pour les activités de R&D qui a pour but de: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Standardiser les tâches de back-office et développer une gamme de produits de conseil technique (outils de pilotage de la fertilisation, etc.) ▪ Construire une base de données techniques des clients ▪ Développer des partenariats pour les expérimentations. 	
Registre civique	- Des adhérents (petites EA) n'ont pas accès au conseil	- Des inégalités existent entre agriculteurs dans la qualité du conseil

Tableau VIII.7. SEPICTA d'une coopérative céréalière de l'Ain

	Performance quantitative	Performance qualitative
Registre technique	- 130 agriculteurs / conseiller	
Registre financier	- Coûts (= salaires + back-office) inclus dans les transactions commerciales sur des intrants matériels - Contrôle du lien de proportionnalité entre l'intensité des services et les volumes de chiffre d'affaire avec les clients.	- Standardisation et segmentation de l'offre de services de conseil en termes d'intensité des services (temps passé avec les clients) selon les chiffres d'affaires des transactions commerciales réalisés sur la vente d'intrants avec chaque client
Registre relationnel	- Faible turn-over de la clientèle (< 5%)	
Registre de l'innovation	- Dépendance à 75% vis-à-vis d'investissements externes (notamment des Industries Agro-alimentaires - IAA) pour les activités de R&D - Développement d'outils de conseil	
Registre civique	- Des adhérents (petites EA) n'ont pas accès au conseil	- Des inégalités existent entre agriculteurs dans la qualité du conseil

Tableau VIII.8 SEPICTA d'une coopérative céréalière en Zélande

	Performance quantitative	Performance qualitative
Registre technique	- 70 agriculteurs / conseiller	
Registre financier	- Coûts (= salaires + <i>back-office</i>) inclus dans les transactions commerciales sur des intrants matériels. Envisage de faire payer les services de conseil si volumes de transactions d'intrants insuffisants - Contrôle du lien de proportionnalité entre l'intensité des services et les volumes de chiffre d'affaire avec les clients.	- Standardisation et segmentation de l'offre de services de conseil en termes d'intensité des services (temps passé avec les clients) selon les chiffres d'affaires des transactions commerciales réalisés sur la vente d'intrants avec chaque client
Registre relationnel	- Turn-over de la clientèle (> 10%)	
Registre de l'innovation	- Dépendance à 75% vis-à-vis d'investissements externes (IAA) pour les activités de R&D - Développement d'outils de conseil	
Registre civique	- Des adhérents (petites EA) n'ont pas accès au conseil	- Des inégalités existent entre agriculteurs dans la qualité du conseil

Tableau VIII.9. SEPICTA d'une coopérative céréalière dans le Brandebourg

Pour présenter les SEPICTA de ces coopératives, commençons par l'analyse de la performance selon le registre marchand ou financier (l'intitulé des variables est rappelé dans le tableau VIII.10). Leur activité de conseil est financé par la vente d'intrants aux agriculteurs (semences, engrais, produits phytosanitaires, etc.). Pour les responsables de ces sociétés, la rentabilité dépend d'une part de la capacité à ajuster le temps passé par les conseillers avec chaque agriculteur en fonction des volumes d'intrants vendus, et d'autre part à adapter les investissements en *back-office* au soutien d'une diversification des services répondant à une segmentation de la clientèle selon des enjeux commerciaux.

$$r = \frac{EBE}{K}$$

$$r = \frac{\frac{EBE}{N}}{\frac{K}{N}}$$

Or, $EBE = CA - CO - FP$

Avec $CA = \sum [VI_i]$

où VI_i représente les volumes d'intrants vendus à l'agriculteur i

Avec $FP = FP_{FO} + FP_{BO} = S_H * (T_{FO} + T_{BO})$

et $T_{FO} = \sum [T_{FOi}]$

où T_{FOi} représente le temps passé en *front-office* par les conseillers avec l'agriculteur i .

La rentabilité peut donc alors s'écrire:

$$r = \frac{\frac{1}{N} * \sum [VI_i - T_{FOi} * S_H] - \frac{C_{FO} + C_{BO} + S_H * T_{BO}}{N}}{\frac{K}{N}}$$

Intitulé des variables	Signification
r	Rentabilité
N	Personnel (nombre d'employés)
K	Capital investi
EBE	Excédent Brut d'Exploitation
CA	Chiffre d'affaire
CO	Charges opérationnelles
VI _i	Volume d'intrants vendus à l'agriculteur i
T _{Foi}	Temps passé en <i>front-office</i> avec l'agriculteur i
FP	Frais de personnel liés aux salaires
FP _{FO}	Frais de personnel liés aux salaires en <i>front-office</i>
FP _{BO}	Frais de personnel liés aux salaires en <i>back-office</i>
T _{FO}	Temps passé en <i>front-office</i>
T _{BO}	Temps passé en <i>back-office</i>
C _{FO}	Coûts autres que salaires en <i>front-office</i>
C _{BO}	Coûts autres que salaires en <i>back-office</i>
S _H	Salaire horaire

Tableau VIII.10 : Tableau récapitulatif de l'intitulé des variables de la décomposition du calcul interne de rentabilité

Cette construction de la rentabilité a des conséquences sur les autres registres de performance.

En premier lieu, on peut constater que le rendement dans le registre de performance technique se situe à un niveau intermédiaire par rapport aux deux logiques présentées dans les sous-sections précédentes pour les cabinets de *consulting* ou les sociétés fondées sur l'utilisation de logiciels. Ce rendement est de 140 agriculteurs par conseiller pour la coopérative agricole de l'Ain, 130 agriculteurs par conseiller pour la coopérative zélandaise, et environ 70 pour la coopérative agricole brandebourgeoise³.

Cependant, ce niveau intermédiaire de rendement ne signifie pas que l'intensité des services offerts se situe pour tous les agriculteurs bénéficiaires de services de ces coopératives à un niveau médian entre l'offre très personnalisée des cabinets de *consulting* et celle des sociétés fondées sur l'utilisation de logiciels réduisant au contraire au maximum les échanges interpersonnels. Ceci exprime plutôt une caractéristique centrale de la logique de performance des services de conseil offerts par les coopératives : le registre relationnel de justification de performance est guidé par une segmentation et une standardisation des services.

Cependant, les stratégies pour cette segmentation et cette standardisation des services varient selon les coopératives.

³ Si la coopérative semble avoir une performance technique beaucoup plus faible que les autres coopératives, ceci doit être relié au fait qu'une cinquantaine de ses clients cultive des superficies beaucoup plus importantes que celles cultivées par les membres des coopératives française et néerlandaise (de l'ordre de plusieurs milliers d'hectares).

Pour la principale coopérative agricole de céréales zélandaise, cette segmentation des services a été réalisée grâce à un couplage direct et formel entre l'intensité relationnelle des services offerts aux agriculteurs et les volumes commerciaux d'échange d'intrants avec ces mêmes agriculteurs (cf. tableau VIII.11). La clientèle de la coopérative a été divisée en trois catégories (A, B, C), selon les chiffres d'affaire⁴ réalisés avec chaque client. Des instructions sont données aux conseillers qui définissent l'intensité souhaitable des relations de services à consacrer à chaque catégorie d'agriculteur. Cette intensité est déterminée par le couple [nombre de visites x durée des visites].

Groupes cible d'agriculteurs	Visites hivernales	Visites estivales
Classe A (chiffre d'affaire élevé) (superficie cultivée en céréales ⁵ > 50ha)	<u>Minimum :</u> 2 visites de 2 heures chacune	<u>Minimum :</u> 10 visites
Class B (chiffre d'affaire moyen) (15 ha < superficie cultivée en céréales <50 ha)	Intermédiaire	Intermédiaire
Class C (chiffre d'affaire faible) (superficie cultivée en céréales < 15 ha)	<u>Standard :</u> 1 visite d'1 heure	<u>Standard :</u> 3 à 4 visites

Tableau VIII.11 Recommandations données aux conseillers techniques agricoles de la coopérative agricole zélandaise en termes d'intensité de relations de services à fournir selon le volume d'intrants vendus à ces agriculteurs (exprimé en chiffre d'affaire)

Une comptabilité analytique⁶ a été mise en place qui permet d'analyser et de contrôler effectivement comment les agents technico-commerciaux distribuent leur temps de travail de *front-office* entre clients selon les chiffres d'affaire réalisés par la vente d'intrants à chaque client. En conséquence, les exploitations agricoles de petite dimension ont accès à moins de conseil, et la performance civique de cette coopérative peut être discutée : il n'existe pas d'égalité entre les services proposés aux différents adhérents.

La standardisation et la segmentation des services sont plus marquées encore dans le cas de la coopérative brandebourgeoise. On retrouve le même principe que pour la coopérative agricole néerlandaise d'une segmentation de l'intensité des services selon les volumes d'échanges

⁴ Il s'agit des chiffres d'affaire réalisés par la vente d'intrants aux agriculteurs (semences, engrais, et produits phytosanitaires essentiellement).

⁵ La coopérative a refusé de mentionner les chiffres d'affaire (volume financier des ventes d'intrants aux agriculteurs) qui permettent de définir les différents groupes d'agriculteurs auxquels différents niveaux d'intensité des services seront offerts. Cependant, des critères de taille moyenne de ces exploitations agricoles nous ont été fournis, à travers les superficies cultivées en céréales et grandes cultures.

⁶ A la fin de chaque campagne, le bilan de cette comptabilité analytique est un des supports de l'évaluation des conseillers.

commerciaux de produits matériels avec les agriculteurs. Différentes catégories d'agriculteurs sont définies et se voient offrir des niveaux de services plus ou moins intenses, et contrôlés par l'intermédiaire d'une comptabilité analytique (cf. tableau VIII.12). Mais le contexte brandebourgeois est très différent. Du fait des modalités de la décollectivisation, cohabitent comme membres de la coopérative de collecte et d'approvisionnement : des sociétés privées et coopératives de grandes dimensions (cultivant chacune des centaines voire des milliers d'hectares de céréales), et des exploitations de dimensions beaucoup plus petites (des exploitations familiales ou à temps partiel cultivant quelques dizaines d'hectare). Les différences dans les volumes d'échanges d'intrants entre exploitations avec la coopérative d'approvisionnement sont donc très grandes. En conséquence, les agriculteurs cultivant des surfaces réduites de céréales ont de grandes difficultés d'accès aux services⁷. La prochaine étape prévue par cette coopérative est de partiellement découpler la commercialisation d'intrants aux agriculteurs, et la facturation des services à ces agriculteurs. Concrètement, des exploitations agricoles qui achètent peu d'intrants mais qui désirent avoir accès à des services de conseil plus intenses le pourront, mais à condition de payer directement pour ces services.

Classe	Description	Chiffre d'affaire	Taille	Nombre	Nombre de visites
A	« <i>Zukunft Betrieb</i> » ⁸	(chiffre d'affaire élevé ⁹)	Environ 1000 ha (> 500 ha)	50 à 60	Jusqu'à une visite par semaine
B	« <i>Normal Betrieb</i> » ¹⁰	(chiffre d'affaire moyen)	Environ 200 ha	200	En moyenne, une visite par mois
C	« <i>Nebenerwerb</i> , ¹¹ » « <i>Hobby Betrieb</i> » ¹²	(chiffre d'affaire faible)	Environ 20 ha (< 50 ha)	?	Sporadique, le plus souvent à la demande du client qui doit se déplacer

Tableau VIII.12. Recommandations données aux conseillers techniques agricoles d'une coopérative agricole brandebourgeoise en termes d'intensité de relations de services à fournir selon la taille des exploitations agricoles.

Mais il existe également de la part de cette coopérative une segmentation qualitative de l'offre de service de conseil. Celle-ci offre de véritables bouquets « produits-services » (au sens de Barcey et Bonamy 1999). En effet, l'offre de cette coopérative est segmentée en

⁷ Le manager de cette coopérative brandebourgeoise m'a expliqué que les conseillers n'effectuant que très peu voire pas de visites auprès des « petits agriculteurs », ces agriculteurs se déplacent eux-mêmes au siège de la coopérative, souvent tôt le matin, pour pouvoir discuter avec les conseillers.

⁸ Traduction : *Zukunft Betrieb* = exploitation agricole d'avenir

⁹ La coopérative a refusé de mentionner les chiffres d'affaire (volume financier des ventes d'intrants aux agriculteurs) qui permettent de définir les différents groupes d'agriculteurs auxquels différents niveaux d'intensité des services seront offerts.

¹⁰ Traduction : *Normal Betrieb* = exploitation agricole normale

¹¹ Traduction : *Nebenerwerb Betrieb* = exploitation agricole à temps partiel

¹² Traduction : *Hobby Betrieb* = exploitation agricole de loisir

différents « packs », par exemple pour la culture du maïs. Ces « packs » associent d'une part une offre commerciale d'intrants (semence, engrais, produits phytosanitaires) correspondant à une gamme d'objectifs productifs variables pour les agriculteurs ainsi que pour la coopérative de collecte (en terme de rendements et de qualités des productions) ; et d'autre part une offre de service de conseil, définie aussi bien en termes d'intensité relationnelle des services que de nature des services offerts.

Autrement dit, la segmentation des services ne caractérise pas seulement la performance selon le registre relationnel. Elle guide le SEPICTA dans son ensemble, et notamment aussi les registres technique et immatériel.

Ceci est particulièrement visible dans le cas de la coopérative agricole de l'Ain. Au sein de l'offre en conseil de cette coopérative, il n'existe pas de contrôle ni d'analyse formelle de la distribution du temps de travail des conseillers technico-commerciaux selon les clients. Il existe pourtant une segmentation des services de conseil technique offerts aux agriculteurs, qui n'est pas réalisée à travers le seul registre relationnel, mais s'appuie sur une stratégie de standardisation et de diversification des prestations de conseil technique offertes aux agriculteurs.

De nouvelles prestations sont régulièrement développées, permettant par exemple le co-pilotage de la fertilisation, de l'utilisation de produits phytosanitaires, ou de l'irrigation. Ces prestations, dont une partie du coût est facturée aux agriculteurs, impliquent souvent la collecte d'échantillons (de sols, de plantes, etc.) sur l'exploitation agricole et nécessite des tâches d'analyse de données ainsi recueillies (en laboratoire ou par traitement informatique via des logiciels spécifiques).

Cependant, la distribution de ces prestations n'a rien d'aléatoire ou de dirigé par le client. En effet, les coopératives d'approvisionnement des agriculteurs font partie de la même structure que la principale coopérative de collecte des céréales du département de l'Ain. Aussi, la vente des intrants ne répond-elle pas seulement à des enjeux commerciaux de distribution de ces produits : elle est incluse dans une stratégie de gestion technique de la quantité et de la qualité de la production achetée par la coopérative de collecte aux agriculteurs. De ce fait, les nouveaux produits de service de conseil sont proposés aux clients reconnus comme les plus importants du point de vue de la collecte des céréales. Il peut s'agir d'agriculteurs ayant une

importance particulière en termes de volumes échangés avec la coopérative (d'intrants ou de céréales) ou de porteurs d'enjeux vis-à-vis de la qualité de production (agriculteurs auxquels sont proposés des contrats de qualité visant l'entrée sur des segments de marchés à plus forte valeur ajoutée).

En conséquence, il existe des différences entre les coopératives dans l'importance au registre immatériel de performance, et notamment aux investissements dans les activités de recherche et développement (R&D). Dans le cas de la coopérative de l'Ain, une société fille a été créée par les coopératives d'approvisionnement et celles de collecte, qui est spécialement dédiée aux activités de R&D. Elle emploie sept personnes, qui ont pour mission de développer de nouveaux services pour les agriculteurs clients, tels que ceux précédemment évoqués : outils de pilotage de la fertilisation, etc. L'objectif de cette activité est de pouvoir mettre à terme à la disposition des agriculteurs une offre de service standardisée et diversifiée. La plupart de ces outils nécessite de collecter des données sur les exploitations agricoles (données caractérisant le contexte pédoclimatique des exploitations agricoles, leur situation géographique, leur structure, les pratiques des agriculteurs, etc.). De ce fait, une fonction de cette société fille des coopératives est de construire et gérer des bases de données techniques (et de plus en plus géoréférencées) caractérisant les exploitations agricoles. Un autre rôle de cette société de R&D est aussi de réaliser des expérimentations (pour tester de nouvelles variétés, de nouveaux produits phytosanitaires, etc.) pour acquérir des références techniques sur les intrants commercialisés aux agriculteurs. Il est à noter que ces expérimentations sont réalisées sur des parcelles et stations expérimentales, mais aussi et surtout dans un réseau d'exploitations agricoles. Pour ces activités, la coopérative et sa société fille ne sont pas autonomes. Elles sont dépendantes du soutien financier - mais aussi des compétences et facilités de recherche – de l'institut de recherche spécialisé dans les céréales. Par ailleurs, elles sont aussi dépendantes de l'aide des industries d'amont, productrices des intrants (produits phytosanitaires, semences, etc.). Cette dépendance est encore plus marquée pour la coopérative néerlandaise. Cette coopérative ne possède pas de personnel spécialement dédié aux activités de R&D. Les investissements dans les activités de R&D¹³ se limitent à des expérimentations (il n'y avait au moment de l'enquête – hiver 2004 - ni projet de construction

¹³ Les investissements dans les activités de R&D s'élèvent à 430 000 € pour la coopérative française contre 40 000 € pour la coopérative néerlandaise.

de base de donnée ni de développement d'outils) essentiellement dans les exploitations agricoles qui sont financées à 75% par les industries d'amont.

L'analyse des SEPICTA des trois coopératives a permis de mettre à jour une logique de performance singulière. Les SEPICTA sont conçus et guidés par des principes de segmentation et de standardisation des services. En effet, l'intégration des coûts des services de conseil technique dans les transactions commerciales des produits matériels (intrants) et leur lien avec des enjeux commerciaux sur le négoce des céréales font peser des contraintes originales sur les différents registres de performance des services. Ces contraintes, qui touchent notamment les registres financier et technique, sont résolues par une tendance de segmentation et de standardisation accrues de l'offre de services. Celles-ci peuvent être pensées en termes de différences dans l'intensité des services ou dans la répartition des connaissances produites par certaines activités en *back-office* (expérimentations, développement de logiciels, etc.). Autrement dit, certains agriculteurs se voient proposer des services fortement personnalisés, intenses, et parfois fondés sur des logiciels ou outils de conseil innovants. Il s'agit d'agriculteurs dont les volumes d'affaire (volume d'achats à la coopérative) ou la performance technique (volume et qualité de la production de céréales achetées par la coopérative) représentent des enjeux pour l'activité de négoce agricole de la coopérative au sein de la filière. A l'opposé, d'autres exploitations agricoles, qui ne répondent pas à des objectifs forts par rapport à la filière, ont potentiellement un accès limité aux services de conseil technique. C'est donc une logique « *de segmentation* » qui guide la construction de performance interne de l'offre de service des coopératives.

L'analyse de cette logique de production de service permet de mieux comprendre les changements en termes de rapports sociaux de service induit par le transfert du conseil technique vers des organisations d'approvisionnement en intrants au sein de filières dans les dimensions (i) technique et (ii) institutionnelle de ces rapports.

(i) La question de la contribution des coopératives à l'accumulation de connaissances face à un problème nouveau peut être illustrée par la prise en compte du problème de la gestion de la teneur des céréales en mycotoxine DON. La façon dont ce problème est intégré dans les services est homogène dans les trois zones d'étude. Tout d'abord, des réunions d'information diffusant des connaissances très générales au sujet de DON ont été organisées. Tous les organismes fournisseurs d'intrants avaient mis en œuvre de telles réunions au moment où j'ai

réalisé les enquêtes. Mais ces réunions ne permettent pas une production de connaissances contextualisées. Par ailleurs, Il n'existe pas de services individuels de conseil spécifiques à ce problème. Celui-ci est inclus dans les activités de services de cette entreprise de façon plus ou moins explicite. Dans certains cas, il est un enjeu dans la discussion relative à la co-construction avec les agriculteurs de leurs systèmes de production. Dans d'autres cas, son traitement n'est pas explicite dans les services proposés aux agriculteurs : il n'y a pas de prise en compte du problème, ni d'explication précise et systématique portant sur la construction d'un système de culture garantissant qu'il n'y aurait pas de problème DON. C'est plutôt en terme de prescriptions aux agriculteurs (notamment en termes de limitation du choix variétal) qu'il est choisi de traiter du problème. Dans la logique « de segmentation », l'accès à des connaissances contextualisées et pertinentes susceptibles de contribuer à l'adaptation des systèmes de production à des contraintes telles que la norme DON dépend de l'intégration de l'agriculteur dans des filières. Par ailleurs, la validation par l'expérimentation dans leur contexte local de connaissances sur des techniques ou systèmes de production permettant de lutter contre DON est une tâche qu'aucune coopérative ne finance seule. Elles sont pour cela toutes tributaires de leurs relations avec les instituts techniques, mais surtout d'investissements joints avec les industries d'amont (productrices de semences ou de produits phytosanitaires) dans la construction de dispositifs expérimentaux.

(ii) Dans le cas des coopératives agricoles, la logique de production du conseil est caractérisée par une segmentation des services en fonction des volumes d'intrants matériels échangés avec les agriculteurs. Il y a donc des conséquences directes à une telle logique sur la répartition des services entre agriculteurs. En effet, pour les fournisseurs d'intrants - premiers fournisseurs de conseil technique en termes de nombre de conseillers – l'activité de conseil n'est pas indépendante de stratégies de filières. C'est selon l'implantation des agriculteurs dans les filières qu'ils auront accès aux services. Cette segmentation de la distribution des services de conseil technique est plus visible encore à travers l'analyse des données issues du recensement de l'agriculture dans la région Rhône-Alpes. A partir de cette base de données, il est possible de mesurer l'accès des exploitations agricoles aux services de conseil¹⁴ des coopératives agricoles et négociants en fonction de leur dimension économique (*cf.* figure VIII.2).

¹⁴ La base de données du RGA Rhône Alpes précise l'offre de soutien technique dont bénéficient les agriculteurs. Dans cette base de données, un agriculteur est considéré comme suivi par un technicien s'il a au moins 3 contacts par an avec celui-ci, quelle que soit la forme du contact (téléphonique, etc.).

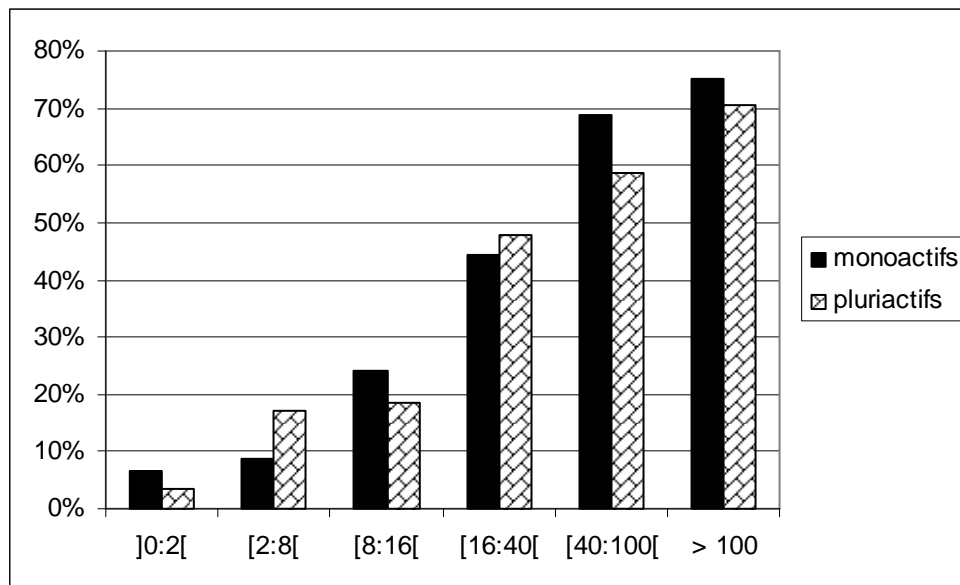


Figure VIII.2. Pourcentage d'exploitations agricoles du département de l'Ain spécialisées dans la production des céréales ayant accès à des services de conseil proposés par des techniciens des fournisseurs d'intrants, selon leur dimension économique.

Source : données du RGA (traitement Rhône Alpes, 2004)

L'analyse de la proportion d'agriculteurs n'ayant accès à aucune source de conseil en fonction de la dimension économique des exploitations nous montre que les chefs d'exploitation de plus grande dimension sont plus fréquemment suivis par un technicien, et que les exploitations agricoles de petite dimension économique n'ont quasiment pas d'accès aux services de conseil technique (plus de 80% des exploitations agricoles de moins de 16 UDE n'ont pas accès aux services de conseil des coopératives).

Au final, la grille utilisée (GAPICTA) pour analyser la façon dont les prestataires de conseil construisent des schémas d'élaboration de leur performance (SEPICTA) a donc permis de discriminer trois logiques de productions de service attachées à trois types de prestataires. Ces deux outils d'analyse ont permis de décrire l'activité de l'ensemble des prestataires ayant fait l'objet d'enquêtes. Ces prestataires ont montré une grande homogénéité dans leurs logiques de performance au sein de chaque catégorie (coopératives agricoles, cabinets de consulting ou sociétés fondées sur l'utilisation de logiciels). L'opposition entre les deux premières logiques de production des services ne paraît pas très éloignée de celle présentée dans la section 2 du chapitre 7 entre « industrialisation » des services et « servuction », c'est-à-dire associé à une co-production de services. Cette opposition se retrouve dans différents secteurs, comme le montre par exemple Zarifian dans le secteur des télécommunications (Zarifian et Gadrey 2002). L'analyse du secteur du conseil a permis d'identifier une troisième logique de

production, celle associée aux coopératives d'agriculteurs. C'est avant tout la segmentation des services, tant dans le registre relationnel que dans celui de l'innovation, qui guide le développement de leur SEPICTA, et permet la combinaison d'économies d'échelle et de variété, aussi bien en *front-office* qu'en *back-office*. Toutefois, il reste à tester cette grille d'analyse auprès d'autres prestataires de conseil, par exemple ceux combinant dans leurs ressources fonds publics et facturation de prestations aux agriculteurs. C'est notamment le cas des chambres d'agriculture en France, ou d'autres prestataires de conseil en Europe (organismes provinciaux dans certains pays décentralisés, etc.). Il serait intéressant de comprendre comment de tels prestataires construisent leur SEPICTA face à des objectifs multiples (mission de service public, développement de services commerciaux, etc.). Dans cette perspective, la GAPICTA semble posséder un potentiel, comme l'a montré l'application d'une grille d'analyse des registres de performance au cas des services de la Poste, entreprise confrontée à une pluralité d'objectifs (Gadrey et al. 1999).

Les correspondances et divergences dans les logiques de performances ne résultent pas d'une comparaison critère par critère des justifications selon chacun des registres de performance, mais d'une analyse des modes spécifiques de résolution des contradictions entre ces registres dans la construction d'un schéma d'élaboration. C'est notamment la contrainte de rentabilité, incontournable avec l'arrêt ou la diminution drastique du soutien public, qui, dans sa combinaison avec les registres de performance relationnel, technique ou immatériel, aboutit à des modalités différentes de production des services. Cette grille a permis d'identifier au sein de l'offre en conseil un lien entre des catégories de prestataires et des logiques de production de service. En ce sens, elle permet de dépasser la taxonomie en termes de systèmes de production des services proposée par Bancel-Chavenol et Jougleux (1997). Selon cette taxonomie, coopératives, cabinets de consulting et sociétés fondées sur les logiciels appartiennent au même système de production « interactif », c'est-à-dire un système de production dont la cible est « humaine et immatérielle », et dans lequel les ressources du client sont mobilisées pour la production. L'utilisation de la grille d'analyse a permis de montrer que ces trois catégories de prestataires combinent différemment ressources et activités pour contribuer à la production de connaissances accompagnant un changement des systèmes techniques des agriculteurs. Mais peut-on dire que l'émergence de ces différentes logiques de production correspond à l'établissement de nouveaux modèles de production spécifiques d'une activité de service immatériel ?

2. L'accumulation de connaissances comme condition immatérielle de reproduction de modèles de conseil

Ce travail de recherche a été bâti sur l'idée selon laquelle il est nécessaire de tenir compte des spécificités des services pour analyser la performance et l'organisation technique du conseil agricole. C'est pour cela que des outils ad hoc ont été développés : une grille d'analyse (GAPICTA) permettant de comprendre les schémas d'élaboration de performance interne du conseil (SEPICTA). Ces outils ont permis de dégager trois logiques de performance du conseil pour trois catégories de prestataires. Il reste qu'on peut s'interroger sur la capacité de ces logiques à incarner de nouveaux modèles de conseil, et sur ce qui dans ces modèles résulte de particularités des activités de service.

2.1. Modèles de productions et logiques de conseil : des convergences ?

Différents travaux se sont attachés à identifier des modèles de production. On peut notamment citer deux ouvrages majeurs, insérés dans deux cadres théoriques différents : l'analyse conventionnaliste en termes de mondes de production de Salais et Storper (1994, cf. encadré VIII.1), et l'approche régulationniste en termes de modèles de production de Boyer et Freyssenet (2000). Ces travaux ne considèrent pas que les spécificités des services sont un élément déterminant pour l'analyse. Les modèles de production de Boyer et Freyssenet ont été développés à partir d'une analyse portant exclusivement sur un secteur industriel, le secteur de l'industrie automobile (notamment à partir des travaux développés au sein du groupe de recherche GERPISA), mais Boyer (1998, p. 40-43) a discuté par ailleurs des convergences entre industries et services, notamment à travers l'existence de paradigmes sociotechniques convergents. Pour Salais et Storper, l'identification de modèles de production peut s'affranchir de la distinction entre services et industrie : *« le fait d'élargir le concept classique de produit nous paraît rendre assez largement caduque l'opposition traditionnelle entre les biens (qui seraient la matérialisation d'un travail productif) et les services (qui ne consisteraient qu'en un travail improductif). Tout produit incorpore pour nous un service ; à la limite le produit peut être un pur service d'une personne à une autre. La distinction pertinente entre les produits matériels et/ou les services serait en fonction du monde possible dont ils sont le plus proches, et non selon leur degré de matérialité physique ou leur caractère productif ou non de valeur-travail. Pour nous, ces deux caractères renvoient non à des propriétés économiques générales, mais simplement à la domination dans la réalité qui se trouve être observée d'un monde possible particulier, le monde industriel »* (Salais et Storper 1994, p. 58-59).

Mais ces travaux proposent de différencier des modèles de production pris dans leur globalité et l'on peut partir des deux ouvrages précédemment cités pour discuter d'éventuelles spécificités de services immatériels tels que le conseil dans l'identification de logique ou modèles de production et surtout de leurs conditions de reproduction.

Dans un premier temps, il apparaît à cet effet possible d'identifier certains points communs dans ce qui est pris en compte pour différencier des logiques productives.

2.1.1. Les trois logiques de conseil se situent à l'intersection des mondes de production de Salais et Storper (1994).

Dans leur travail de caractérisation de mondes de production, Salais et Storper (1994) s'appuient sur une réduction classique de la diversité des produits à travers deux axes : un axe différenciant produits dédiés et produits génériques, et un axe opposant produits spécifiques et produits standardisés. La distinction entre produits dédiés et génériques correspond au degré de spécificité des besoins de chaque client potentiel. La dichotomie entre produits spécialisés et standard renvoie à celle entre l'incorporation de connaissances tacites et l'utilisation des principes généraux dans le développement technique. Ces deux axes permettent de caractériser quatre mondes de production (cf. encadré VIII.1). Appliqués aux niveaux des firmes, ces mondes de production s'incarnent dans des modèles de production. Cependant, les auteurs soulignent les difficultés d'une telle application de leurs mondes de production au niveau de la firme : *« le schéma A (retranscrit sur le tableau VIII.13) ne décrit pas un mécanisme causal qui s'appliquerait à une firme. Sa transposition à ce niveau – qui correspondrait déjà à un début de mise en œuvre – n'est possible qu'en concevant chacun de ses axes comme double : un axe représenterait, à la fois, une dimension du modèle de production que les firmes doivent tenter de construire pour saisir les opportunités et limitations qu'offre la réalité, et une dimension de la réalité construite par la mise en œuvre de ce modèle. Il y a, au fond, une sorte d'aller-et-retour entre réalité construite et modèle de production constructeur. Mais cet aller-et-retour est ensuite générateur de tensions et contradictions, dans la mesure où les choix pratiques une fois faits, s'inscrivent dans la réalité (y compris celle de l'organisation de la firme, de ses outillages, et des compétences de son personnel) et la marque d'irréversibilités et de rigidités plus ou moins durables »* (Salais et Storper 1994, pp. 59-60).

Encadré VIII. 1 Les mondes de production de Salais et Storper (1994)

Salais et Storper (1994, pp. 61-67) identifient quatre mondes possibles de production :

- le monde industriel : « c'est le monde de la production de masse destinée à des marchés étendus qui sont composés de demandeurs considérés comme anonymes » ;
- le monde interpersonnel : « c'est le monde des produits spécialisés et dédiés : ceux-ci sont fabriqués selon des compétences et savoirs spécialisés propres à des personnes ou des firmes données et accordés aux besoins de demandeurs spécifiques » ;
- le monde marchand : « c'est le monde des produits standard, mais dédiés à un demandeur particulier » ;
- le monde immatériel : « c'est le monde de la création, de nouvelles technologies et de nouvelles familles de produits, de leur conception ainsi que de la définition des besoins qu'ils satisfont. [...] Il développe des connaissances générales et non des connaissances spécialisées qui seraient bornées à un domaine appliqué particulier. La tension entre la nouveauté et son acceptation en tant que nouveauté est centrale ».

Les mondes sont donc différenciés selon les catégories de produits. Il en ressort, que, selon les mondes de production, les critères de profitabilité sont construits de façons distinctes (cf. tableau VIII.13).

		PRODUITS SPECIALISES	PRODUITS STANDARD		
PRODUITS DEDIES	<i>Taux de marge brute élevé, mais capacité plus faible d'utilisation de l'appareil productif</i>	<p><u>Modèle de production INTERPERSONNEL</u></p> <p>Utilisation des spécificités et des capacités particulières au sein de l'appareil productif pour personnaliser au maximum l'offre de produits.</p>	<p><u>Modèle de production MARCHAND :</u></p> <p>Le point central semble être la création de valeur ajoutée, la recherche de marge brute, notamment par l'adaptation et la diversification d'une offre standardisée</p>	<i>Nécessité de réactivité maximale : limitation des immobilisations à court terme</i>	INCERTITUDE
		<p><u>Modèle de production IMMATERIEL</u></p> <p>Le produit a ici une portée générique, mais sa production résiste à une automation : il nécessite en même temps une utilisation intensive d'un appareil productif dont la spécialisation des capacités demeure primordiale</p>	<p><u>Modèle de production INDUSTRIEL</u></p> <p>Le point central est ici la productivité, et la capacité d'utilisation de l'appareil productif.</p>		
		<i>Rôle prépondérant d'une main d'œuvre dont la spécialisation joue un rôle décisif dans la combinaison productive</i>	<i>Réduction des coûts unitaires de production, recherche de productivité, notamment par la substitution du capital au travail</i>		
PRODUITS GENERIQUES		ECONOMIE DE VARIETE	ECONOMIE D'ECHELLE		
		LE PRODUCTEUR			
				LE DEMANDEUR	

Tableau VIII.13: Critères de performance pour les activités économiques selon les modèles de production de Salais et Storper (1995)

De fait, si l'on met la grille de lecture des mondes de production de Salais et Storper à l'épreuve du fonctionnement des prestataires de conseil, on constate que les logiques de conseil se positionneraient à l'intersection de différents mondes de production dans la conception et la mise en œuvre de l'activité de service. Autrement dit, dans le cas du conseil, il est très difficile de faire un lien direct entre une logique de service et un monde de production. En se référant à l'analyse proposée dans la section 1 du chapitre 2, on pourrait opposer la logique « servicielle » des cabinets de consulting, à la logique « industrielle » des sociétés fondées sur les logiciels, comme appartenant à deux mondes de production différents au sens de Salais et Storper (1994). Les premiers appartiendraient au monde relationnel, en proposant des produits dédiés et spécifiques, et les deuxièmes au monde industriel, en produisant des produits génériques et standardisés. En effet, on aurait d'un côté co-production de connaissances avec un fort caractère tacite, en adéquation au problème spécifique du client, et à l'opposé, production et envoi aux clients d'informations produites à partir de connaissances codifiées.

Mais une telle classification semble réductrice à la lecture des SEPICTA des différents prestataires. Il ne semble pas possible d'inscrire chaque type de prestataire dans un monde de production au sens de Salais et Storper (1994). D'une part, les sociétés de consulting utilisent elles aussi des procédures de standardisation des connaissances, par exemple dans l'introduction progressive de compilation de données dans des bases à l'usage de conseillers¹⁵. D'autre part, les sociétés fondées sur l'utilisation de logiciels essaient d'incorporer au maximum la spécificité de l'exploitation agricole, en intégrant dans leurs modèles une diversité de paramètres la caractérisant, et en tenant compte des souhaits dédiés de l'agriculteur à travers l'usage qu'il veut faire du logiciel. Selon cet usage (notamment selon qu'il s'agit d'un usage prescriptif ou exploratoire), l'agriculteur a le choix du nombre de modules combinés et du niveau de complexité du logiciel et de son paramétrage. Les différences entre les logiques de production ne renvoient donc pas de façon aussi nette que pour les industries produisant des biens matériels à des différences dans les produits. Dans les deux logiques les plus contrastées (industrielle et servicielle), le client joue un rôle important dans le pilotage de la production, les caractéristiques et l'usage des connaissances produites,

¹⁵ Il s'agit essentiellement d'outils permettant de substituer au temps consommé dans les échanges informels entre conseillers et aux supports matériels nécessaires à ces échanges (locaux, comptes-rendus), une gestion informatisée des informations collectées par les conseillers auprès des agriculteurs (création de bases de données, utilisation de NTIC).

et différents groupes d'agriculteurs peuvent avoir des usages variés des services offerts par un même prestataire (cf. section 3 du chapitre 2). La complexité de l'analyse des logiques de production à travers les produits est donc que dans le cas du conseil, économies d'échelle et de variété peuvent se situer à deux niveaux de production, en *front-office*, ou en *back-office*. C'est la résolution à travers la liaison entre ces tâches, de la contradiction entre contextualisation et accumulation de connaissances, qui caractérise des logiques de production. En ce sens, l'identification au sein de chaque SEPICTA des relations entre les registres relationnel et immatériel de performance du conseil permet de dépasser les difficultés rencontrées par des typologies fondées sur une différenciation des produits.

2.1.2. Analogies entre les trois logiques de conseil et les stratégies de profit selon Boyer et Freyssenet (2000).

Les modèles de production de Boyer et Freyssenet (2000) sont quant à eux conçus comme la mise en cohérence d'une politique-produit, et des exigences de mises en œuvre (en termes de politique-produit, d'organisation productive et de relation salariale) de stratégies de profit. Boyer et Freyssenet (2000) soulignent l'importance de prendre en compte pour comprendre les stratégies de profits des entreprises - produisant des biens ou aussi bien que des services- six sources de profits potentielles :

- « *les économies d'échelle consistant à répartir les coûts fixes sur le volume le plus large possible pour réduire les coûts unitaires ;*
- *la diversité de l'offre qui permet d'élargir la demande à tous les clients solvables en répondant à leurs attentes propres ;*
- *la qualité du produit qui autorise un prix supérieur ou fait gagner des parts de marché ;*
- *l'innovation commercialement pertinente qui garantit, un temps, une rente de monopole ;*
- *la flexibilité productive qui permet d'ajuster rapidement les coûts aux variations de la demande ;*
- *la réduction permanente des coûts pour maintenir une marge suffisante en toutes circonstances.»* (Boyer et Freyssenet 2000, pp. 18-19).

Dans cette perspective, toute analogie n'est pas à proscrire à ce niveau entre services et industries. On peut par exemple observer des similarités entre certaines des stratégies de profit identifiées par Boyer et Freyssenet (2000, cf. tableau VIII.14) dans le cas de l'industrie automobile et les trois logiques décrites dans le cas du conseil technique agricole. Pour la logique de production « industrielle » du conseil technique agricole, il existe une certaine

parenté avec une stratégie de profit de type « *volume et diversité* ». En effet, la firme en question commercialise des logiciels autorisant une diversité de produits en apparence pour les clients (choix des modules du logiciel et du paramétrage), mais qui s'appuie sur des investissements en *back-office* orientés vers une standardisation dans l'architecture et le paramétrage du modèle.

Dans le cas logique de production « *servicielle* » du conseil, il y a des similitudes avec la stratégie de « *réduction permanente des coûts* ». Par exemple, en Zélande, lors de la privatisation et de la transformation de l'ancien département public de conseil en société commerciale, les dirigeants de cette société ont rapidement mis en place une politique de réduction des coûts, et notamment de toutes les charges fixes (bureau, coûts des expérimentation en *back-office*, etc.).

En ce qui concerne la logique de production « *de segmentation* » du conseil, on peut voir des liens avec une stratégie « *diversité et flexibilité* », notamment dans la segmentation de l'offre en fonction de la diversité de la clientèle et de l'organisation productive du *back-office* et/ou du *front-office* par rapport à cet objectif de segmentation.

Les questions qui se posent pour caractériser une activité de service telle que le conseil en termes de modèles de production ne sont donc pas fondamentalement différentes de celles posées dans l'industrie. Il s'agit de comprendre les modalités d'organisation productive, de mobilisation des ressources et de politique de définition des produits par rapport à une stratégie de profit des firmes ainsi qu'à l'environnement de ces firmes. Par exemple, il est possible d'identifier des analogies dans la construction de la profitabilité, dans certaines sources de profit, telles que l'opposition entre économies d'échelles et économies de variétés. Mais des spécificités apparaissent à la lecture des SEPICTA de différents prestataires de conseil, qui sont en partie liées aux difficultés de caractérisation des produits d'une activité de service immatérielle et nécessiteraient d'être mieux prises en compte. En effet, c'est dans la place accordée respectivement aux relations de service pour la contextualisation de connaissances et aux investissements immatériels pour la codification, l'accumulation et la validation de connaissances techniques que sont résolues les contradictions entre économies d'échelle et économies de variétés pour l'élaboration de la performance finale des entreprises.

Tableau VIII.14 Trois stratégies de profit identifiées par Boyer et Freyssenet (2000) : « Diversité et flexibilité », « Volume et diversité », et « Réduction permanente des coûts »

Source : Boyer et Freyssenet (2000, p. 24).

Stratégie de profit	Exigences de mise en oeuvre			Compromis de gouvernement d'entreprise	Conditions de pertinence	
	Politique-produit	Organisation productive	Relation salariale		Marché	Travail
<p><u>Diversité et flexibilité :</u> Marges permises par - des produits répondant spécifiquement à des demandes distinctes - un ajustement rapide des coûts aux variations de la demande</p>	<ul style="list-style-type: none"> - modèles ayant peu de pièces communes - répondant à des catégories différentes de clients - prix le plus rémunérateur 	<ul style="list-style-type: none"> - concevoir rapidement et au moindre coût de nouveaux modèles - changer de production aussi souvent que nécessaire 	<ul style="list-style-type: none"> -contreparties à la compétence et à la flexibilité nécessaires -incitation à la réalisation du travail en des temps compétitifs 	<ul style="list-style-type: none"> - à construire entre des actionnaires qui entendent être rémunérés, des salariés et des fournisseurs qui se doivent d'être flexibles et efficaces. 	<ul style="list-style-type: none"> - hétérogène, voire balkanisé - de variable à instable 	<ul style="list-style-type: none"> - main d'œuvre autonome, flexible et mobile
<p><u>Volume et diversité</u> Combinaison des économies d'échelle sur les parties invisibles, et des effets de variété sur les parties visibles</p>	<ul style="list-style-type: none"> Gamme hiérarchisée, plates-formes communes, diversité de surface, nombreuses options 	<ul style="list-style-type: none"> Centralisation stratégique et décentralisation opérationnelle, outils polyvalents et sous-traitance 	<ul style="list-style-type: none"> Salaire selon poste occupé et polyvalence contre acceptation de l'organisation 	<ul style="list-style-type: none"> - à construire principalement entre des managers, des ingénieurs et des techniciens en nombre croissant et des syndicats 	<ul style="list-style-type: none"> - modérément hiérarchisé, avec passage d'un segment à l'autre au cours de la vie - national, puis international 	<ul style="list-style-type: none"> - main d'œuvre polyvalente et syndiquée
<p><u>Réduction permanente des coûts</u> - réduire des coûts à volumes constants en permanence et en toutes circonstances - exploiter d'autres sources de profit dans la mesure où elles ne remettent pas en cause la réduction des coûts - éviter de prendre des risques techniques, sociaux, commerciaux et financiers</p>	<ul style="list-style-type: none"> - volume, diversité et qualité de l'offre au plus juste - éviter d'avoir à innover conceptuellement 	<ul style="list-style-type: none"> - éviter les fortes variations de production - concevoir une organisation productive améliorable pas à pas 	<ul style="list-style-type: none"> Rendre possible l'acceptation par les salariés de la réduction des coûts et ses effets sur l'emploi et le travail 	<ul style="list-style-type: none"> - à construire principalement entre les dirigeants, les salariés et les fournisseurs - être accepté socialement et politiquement, compte tenu d'une capacité concurrentielle ravageuse 	<ul style="list-style-type: none"> - modérément hiérarchisé, - privilégiant le prix, la fiabilité et l'élévation du niveau d'équipement de base 	<ul style="list-style-type: none"> - salariés semi-qualifiés, syndiqués - placés sous la contrainte de compétitivité extérieure

2.2. La reproduction des modèles de production de services de conseil en question

L'identification de modèles de production n'a pas seulement une volonté de description statique. Elle pose également les questions des conditions de développement ou de reproduction de différents modèles d'organisation de la production. C'est à ce niveau que des spécificités d'une activité immatérielle de service telle que le conseil apparaissent. Dans l'ouvrage de Salais et Storper (1994), la question du développement d'activités dans chacun des mondes de production est inscrite dans une analyse des conventions portant sur le travail ou sur la définition des produits spécifiques à chacun des mondes de production. Boyer et Freyssenet soulignent quant à eux que le développement et le succès pérenne d'un modèle de production dépendent de paramètres de cohésion interne au modèle d'une part, et de ses conditions de pertinence par rapport à un contexte économique d'autre part (*cf.* annexe VIII.3). Les paramètres de cohésion interne dépendent notamment de la mise en place d'un compromis de gouvernement d'entreprise. D'un point de vue externe, discuter de l'émergence de modèles de production suppose de comparer leurs conditions de pertinence à l'environnement institutionnel des firmes. Cependant, Boyer et Freyssenet centrent leur analyse sur deux conditions externes de pertinence: celle liée au marché, et celle liée au travail : « *Aucune firme ne néglige bien sûr les six sources de profit. Mais elles ne sont pas toutes également exploitables et combinables. Il faut des conditions de marché et de travail particulières, que n'offrent que certains modes de croissance, pour qu'elles puissent être exploitables* » (Boyer et Freyssenet 2000, p. 18).

Classiquement, les discussions sur la reproduction des modèles de production sont donc pensées d'une part en termes de travail et d'autre part en termes d'adéquation des produits avec une demande. Si mon travail ne se situe pas à la même échelle (l'intégration du conseil dans l'agriculture n'a pas la même ampleur que la question de l'intégration du secteur automobile dans les économies nationales), une réflexion sur les conditions de reproduction de modèles nouveaux de conseil agricole est nécessaire. Cette réflexion doit tout d'abord se situer au niveau des exigences en termes de travail pour la reproduction des trois différents modèles¹⁶. Cependant, les SEPICTA des différents prestataires de conseil permettent de

¹⁶ La faible capacité de description des relations (salariales et productives) entre conseillers et dirigeants des firmes de conseil est une des limites à mon analyse en termes de registres de performance. Celle-ci est centrée sur la compréhension du lien entre les stratégies de profit et l'organisation productive d'une diversité de prestataires de conseil agricole, et non sur ses conséquences pour le travail des conseillers. Cependant dans cette perspective, différents travaux issus de diverses disciplines, notamment menés au sein du département SAD de

mettre en lumière des exigences de reproduction spécifiques à des activités de services immatériels tels que le conseil :

- (i) la stabilisation de règles encadrant les relations entre prestataires et bénéficiaires
- (ii) le rôle central des instances d'accumulation et d'actualisation des connaissances collectives.

(i) Compte tenu de la très forte interdépendance de l'offre et de la demande, et de la difficulté de caractérisation et d'évaluation du produit des services immatériels, la stabilité du modèle passe dans le cas du conseil par la codification de règles vis-à-vis des engagements de chacun dans la relation de service. En effet, la relation de service n'est pas importante simplement en termes de coproduction de connaissances offrant des solutions par rapport à un problème. Elle participe également à la définition de la demande à travers l'identification et la caractérisation précises des problèmes. La question n'est alors pas tant celle de la pertinence d'une offre par rapport à une demande, mais, comme signalé dans le concept de rapport social de service de Gadrey (1990), celle de la mise en place entre prestataires et bénéficiaires de procédures d'évaluation de l'activité de conseil et de ses résultats. La question posée de la codification de règles autour de la reconnaissance et de l'évaluation des rôles respectifs du client et du conseiller dans la production de connaissances apparaît alors fondamentale. Dans le cas du conseil technique agricole, elle se cristallise notamment autour de deux points :

- celui d'une rémunération du conseil en fonction de ses résultats concrets : dans certains cabinets de consulting (par exemple au Danemark), la tendance est à l'accompagnement par le conseiller de la mise en œuvre des changements préconisés. Parallèlement à cela, des méthodes sont à l'essai pour intégrer la rémunération du conseiller dans une procédure d'évaluation des changements qu'il a effectivement permis d'apporter au sein de l'exploitation agricole ;
- celui de la propriété des connaissances co-produites, de leur partage et leur réutilisation. En effet, à travers le conseil, l'agriculteur doit communiquer des connaissances (sur ses savoir-faire techniques par exemple) et des données sur son exploitation au conseiller. La question de la propriété de ces connaissances et données

l'INRA, ont montré l'impact de certains changements dans les objectifs ou l'organisation du conseil sur les métiers (Le Guen 2006, Brives 2001), ou le travail des conseillers (Mundler 2006, Cerf et Maxime 2006). Dans cette perspective, l'analyse des conséquences de la privatisation du conseil et de la mise en place des trois logiques de conseil identifiées sur les métiers et surtout sur le travail et sur les conditions de travail des conseillers constitue une piste de travail intéressante. Par exemple, l'émergence d'une logique servicielle de

qui nourrissent le conseil est une source de contradictions nouvelles. Par exemple, en France, la question de la centralisation des bases des données recueillies chez les agriculteurs à travers différents canaux est l'objet d'un débat entre les chambres d'agriculture et les coopératives agricoles. Autre exemple, aux Pays-Bas, certaines sociétés proposent aux agriculteurs leur aide pour concevoir une protection des connaissances co-construites avec des conseillers. Pour réutiliser ces connaissances avec d'autres agriculteurs, les conseillers doivent obtenir l'accord du premier agriculteur.

(ii) Les SEPICTA des prestataires de conseil ayant fait l'objet d'enquêtes font apparaître une deuxième exigence de reproduction des modèles de conseil : la capacité des prestataires à accumuler et actualiser des connaissances pour développer leur activité dans le long terme. Cette exigence prend toutefois des formes différentes pour chacune des trois logiques de conseil.

Pour les cabinets de *consulting* (logique « *servicielle* »), la question de l'accumulation et de l'actualisation des connaissances est essentiellement pensée à travers le renouvellement des compétences des conseillers. Du fait de contraintes de rentabilité au sein de leurs SEPICTA, ces cabinets ne réalisent plus aucun investissement en *back-office* dans l'acquisition de références nouvelles par l'expérimentation scientifique ou l'animation de réseaux d'expérimentation. L'acquisition de références nouvelles est donc assurée uniquement à travers le renouvellement des compétences des conseillers. Mais ces cabinets ne supportent que partiellement le coût de ce renouvellement. Si ces cabinets réalisent des investissements dans la formation continue de leurs conseillers, ce renouvellement est également assuré par le recrutement de jeunes récemment formés et au fait des progrès dans le champ de l'agronomie. Cependant, cette stratégie de renouvellement des compétences par le recrutement connaît des limites, car un turn-over trop rapide des conseillers affaiblit les liens de confiance avec les clients, et d'autre part induit des pertes en termes de connaissances des contextes des différentes exploitations agricoles (dont une partie est tacite et non codifiée par les conseillers).

conseil soulève de nombreuses questions, en modifiant pour les conseillers les contraintes en termes de hiérarchie, de salaires, et d'ergonomie des tâches.

Pour les coopératives agricoles (logique « *de segmentation* »), si la question du renouvellement des compétences des conseillers est importante, l'acquisition de nouvelles références techniques par l'expérimentation l'est également. En effet, l'activité de conseil de ces coopératives est associée à la commercialisation aux agriculteurs d'intrants matériels (engrais, semences, produits phytosanitaires). Or, le renouvellement technologique de ces intrants est très rapide, du fait du progrès génétique pour les semences ou de l'apparition continue de nouvelles molécules dans le domaine de la lutte phytosanitaire. Pour ces coopératives, il est donc nécessaire d'avoir un accès continu aux résultats d'expérimentations permettant de tester l'efficacité des intrants dans les conditions pédoclimatiques des exploitations agricoles à qui elles vont les commercialiser. Produire de telles références représente un coût élevé (mise en place matérielle des essais, recueil et analyse des données, etc.). Pour les coopératives, réaliser seules ces investissements est incompatible avec leur SEPICTA, et notamment avec les contraintes financières qui pèsent sur l'activité de conseil. Elles sont donc dépendantes d'investissements joints (en termes financiers, mais également en termes de compétences) pour la réalisation de campagnes d'expérimentation. Ces expérimentations sont réalisées avec les instituts techniques, ou avec les industries d'amont (et avec l'industrie phytosanitaire essentiellement).

Pour la société fondée sur l'utilisation de logiciels (logique « *industrielle* »), les conditions immatérielles renvoient au maintien et à l'amélioration de l'efficacité des modèles agronomiques sur lesquels sont basés leurs logiciels. Pour cela, cette société a besoin :

- de disposer d'ingénieurs ayant un niveau de compétences permettant d'intégrer en continu les progrès de la recherche agronomique (en termes d'axiomatique des modèles ou de raffinement d'indicateurs) dans le modèle, notamment à partir d'une veille scientifique. Il est intéressant de noter ici que ces compétences ont été acquises au sein de l'institut technique de recherche sur les végétaux publics, au sein desquels les fondateurs de la société ont développé des modèles au début de leur carrière ;
- d'avoir accès à des données et des références techniques caractérisant l'efficacité d'intrants agricoles dans différents contextes. A cet effet, elle est largement dépendante d'activités de R&D au financement desquelles elle ne participe pas (expérimentations menées par les instituts techniques ou les industries d'amont, etc.).

Au final, les SEPICTA de différentes catégories de prestataires ont permis d'identifier deux points clés pour la reproduction des activités de service immatérielles telles le conseil : la codification de règles pour l'évaluation des services d'une part, et des exigences en termes d'actualisation et d'accumulation de connaissances d'autre part. Sur ce dernier point, dans chacune des trois logiques, les prestataires ne sont pas autonomes. Ils restent tributaires de leur intégration dans des dispositifs collectifs de capitalisation de connaissances auxquels ils ne contribuent que très peu. Or nous l'avons vu, la privatisation fragilise ces dispositifs. Ce constat soulève donc la question de la capacité de nouveaux modèles de production de conseil à se reproduire dans le contexte de la privatisation, et invite à prendre en compte cette dimension immatérielle dans l'analyse des modèles de production des activités économiques de service.

3. Enseignement des trois logiques de performance pour une évaluation multi-niveaux des conséquences de la privatisation.

Dans cette partie, l'objectif était d'identifier les conséquences de la privatisation sur l'organisation technique et la performance du conseil pour comprendre comment l'éclatement de l'offre entre une diversité de prestataires privés s'était incarné dans de nouvelles logiques de production de service, et évaluer les effets de ces nouvelles logiques sur la cohérence de la dynamique du dispositif de conseil à d'autres échelles. Si cette évaluation est importante, c'est que les objectifs des politiques agricoles sont désormais multiples (production primaire, sécurité sanitaire, protection de l'environnement, etc.), et posent ainsi de façon nouvelle la question des publics de bénéficiaires du conseil. Ils renvoient à des problèmes inédits pour lesquels le conseil doit contribuer à accumuler des connaissances et créer des solutions. De fait, les nouvelles logiques de conseil ont à la fois des effets directs sur les conditions de réalisation de la relation de service entre agriculteurs et conseillers d'une part, et des effets indirects vis-à-vis des politiques agricoles d'autre part. Les effets indirects des schémas de performance des prestataires concernent :

- [A] l'intégration d'une diversité d'exploitations agricoles à la constitution de cette base de connaissances ;
- [B] la contribution des dispositifs de conseil à une accumulation de connaissances permettant de constituer une *base de connaissances* relative aux nouveaux problèmes auxquels est confrontée l'agriculture. (*cf.* section 4 du chapitre 4)

La mise en évidence des trois logiques de conseil associées aux coopératives, aux cabinets de *consulting*, et à la société fondée sur l'utilisation de logiciels permet de mieux saisir les

différents effets – directs et indirects - de la privatisation. Ces effets sont présentés dans un cadre multi-niveaux d'évaluation des dispositifs de conseil privatisés schématisé dans la figure VIII.3.

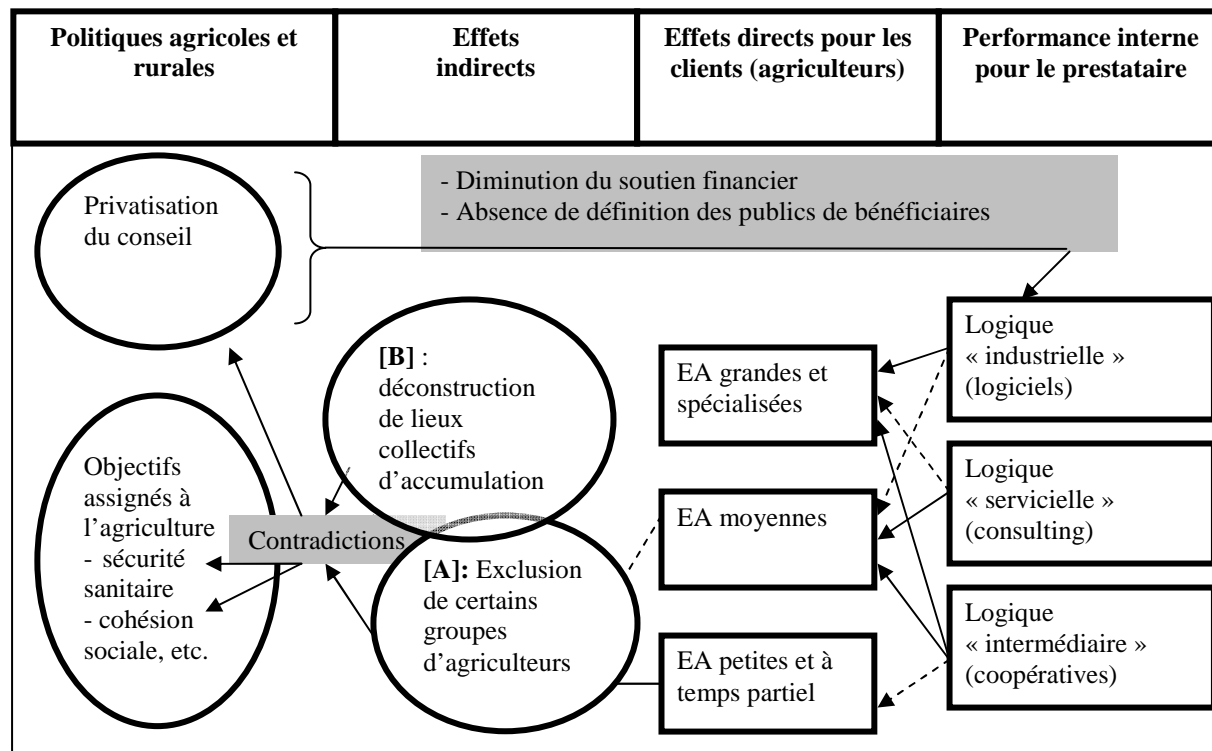


Figure VIII.3. Cadre d'évaluation multi-niveaux des effets de la privatisation des dispositifs de conseil technique.

3.1. Effets directs de nouvelles logiques de conseil sur les relations de services entre agriculteurs et conseillers

Les différentes logiques de performance issues de la privatisation du dispositif de conseil modifient les relations de service entre conseillers et agriculteurs. En effet, les trois nouvelles logiques affectent celles-ci tant dans les formes de mise en relation de l'offre et de la demande que dans les conditions de réalisation de l'activité de conseil.

La logique de segmentation des services (associée aux coopératives agricoles) tend à subordonner la réalisation de la relation de service aux formes particulières d'insertion des agriculteurs dans les filières et marchés. Autrement dit, qu'il s'agisse de la question de l'accès au conseil ou de celle de la qualité de la relation de service (temps passé avec le conseiller, outils mobilisés dans la relation), les enjeux commerciaux qui relient les agriculteurs (en

termes de volume ou de qualité de production) aux coopératives sont déterminants dans le copilotage de la relation de conseil.

Par ailleurs, le développement des logiques « *industrielle* » et « *servicielle* » laisse apparaître deux tendances opposées dans les conditions de réalisation des relations de service. Dans le logique « *servicielle* », l'objectif de personnalisation du conseil est assuré notamment par l'intensité de la relation entre le conseiller et l'agriculteur (certains contrats prévoient par exemple des durées minimales garanties pour le service), permettant l'implication des conseillers tant dans l'identification des problèmes et la conception de solutions que dans l'accompagnement de leur mise en œuvre. A l'opposé, dans la logique « *industrielle* », la personnalisation du conseil est recherchée par un effort de perfectionnement de l'efficacité de logiciels de modélisation agronomique du fonctionnement des champs cultivés par les agriculteurs, tout en réduisant les relations interpersonnelles entre agriculteurs et conseillers. Pour l'instant, les analyses comparées de leur utilisation et de leur efficacité du point de vue des agriculteurs¹⁷ sont rares. Toutefois, un élément tend à indiquer que les deux relations de service ainsi proposées ne seraient pas substituables. En effet, elles n'ont pas exactement le même objet. Dans le cas de la société fondée sur l'utilisation de logiciels, l'objet de la relation de conseil se situe au niveau de chaque parcelle cultivée (les modèles agronomiques sur lesquels s'appuient les logiciels sont conçus au niveau des parcelles, et intègrent peu de liaisons entre parcelles et entre productions différentes), et non au niveau des problèmes qui se posent à l'échelle de l'exploitation agricole. A l'opposé, les relations de service des cabinets de *consulting* ont pour objet la production de connaissances à un niveau plus global. Cependant, dans les deux cas, les logiques de service imposent des conditions de réalisation spécifiques pour les relations de services. Une première condition de réalisation commune aux deux logiques est financière : l'accès à la relation de service est tributaire de la solvabilité des agriculteurs. Cette condition n'est pas la seule. Dans le cas des sociétés fondées sur les logiciels, l'accès à la relation de service met aussi en jeu la présence d'équipements sur l'exploitation agricole (ordinateurs, NTIC, etc.), mais aussi de compétences spécifiques des agriculteurs (connaissances agronomiques, compétences informatiques, etc.). Pour l'offre des cabinets de *consulting*, les conditions de réalisation de la relation de conseil sont avant tout affaire de temps disponible pour les agriculteurs.

¹⁷ Un des principaux travaux sur l'utilisation de logiciels se situe plus au niveau de leur rôle dans le conseil de groupes ou comme support en *back-office* du travail des conseillers que comme nouvelle forme de conseil individuel. On peut toutefois citer le travail de Bachelor (1991), mais qui se limite à un faible nombre de cas.

3.2. Effets indirects de nouvelles logiques de conseil vis-à-vis des politiques agricoles et rurales.

L'identification des trois logiques de performances attachées à des prestataires privés de conseil permet de préciser les effets de la privatisation sur les conditions de réalisation des relations de services entre agriculteurs et conseillers. Mais ces logiques peuvent également avoir des effets indirects.

3.2.1. Vers des populations d'agriculteurs exclues [A]?

Les trois logiques de production de service imposent donc des conditions nouvelles de réalisation de la relation de service, qui se traduisent notamment par des critères de solvabilité (pour les cabinets de consulting ou les sociétés fondées sur l'utilisation de logiciels), de compétences et d'équipement, ou d'insertion des agriculteurs dans des filières (pour les coopératives). Face à ces conditions, les exploitations agricoles ne sont pas toutes égales (*cf.* section 3 du chapitre 2), et cela se traduit pour les différentes catégories de prestataires par la constitution de publics cibles, dont sont exclus certains groupes d'exploitations agricoles : celles de petite dimension économique, ou à temps partiel, par exemple.

L'exclusion de ces exploitations peut avoir des conséquences importantes, dès lors que l'accès à certaines connaissances et au conseil peut participer de la capacité des exploitations à avoir accès aux marchés. Les mécanismes d'exclusion ne se situent pas seulement à l'échelle des conditions individuelles et matérielles d'accès aux services, mais également dans la capacité du conseil à produire des référentiels pertinents pour des systèmes de production hétérogènes. Cela a notamment été illustré à partir du cas d'une norme sanitaire européenne (celle relative à la teneur des céréales en mycotoxine DON, *cf.* section 2 du chapitre 2). Face à un tel problème, le conseil ne permet pas seulement l'accès à des solutions techniques adaptées, mais participe également de la formulation du problème lui-même, en des termes adéquats au contexte de chaque exploitation, ou du moins de différentes catégories d'exploitations. Les mécanismes liés à l'exclusion de certains groupes d'agriculteurs de l'accès au conseil pourraient alors s'auto accélérer. Ceci est lié à la très forte interdépendance de l'offre et de la demande en conseil. Faute d'établissement de relations de conseil régulières, des groupes d'agriculteurs peuvent avoir des difficultés à identifier clairement les problèmes qu'ils rencontrent, et à formuler une demande en conseil. En conséquence, ils sont peu enclins à investir dans du conseil, dès lors qu'il n'existe plus de mécanisme incitatif de l'offre pour favoriser l'établissement de relations de conseil. Or, ces relations participent d'un processus

sélectif d'identification de solutions à un problème. Si certains groupes d'exploitations sont exclus durablement des relations de service, le conseil va contribuer sur le moyen ou le long terme à la constitution d'une *base de connaissances* qui n'intégrera pas leurs spécificités, et pourrait les engager dans un processus d'exclusion irréversible. Du fait de l'exclusion de certains groupes d'exploitations de l'accès aux relations de services, lieu de coproduction de connaissances, il est possible que soient réduites les possibilités de co-construction de paradigmes nouveaux pour l'agriculture, tenant compte de la multiplicité des fonctions reconnues aujourd'hui aux agricultures européennes.

Un autre problème se retrouve à un niveau plus global, à travers la question de l'impact de la privatisation sur l'existence de lieux collectifs d'accumulation de références techniques pour alimenter le conseil.

3.2.2. Des problèmes d'accumulation de connaissances comme limite à l'efficacité de la privatisation du conseil [B]?

Pour chacune des trois logiques de conseil, il a été possible d'identifier des conditions immatérielles de reproduction qui ont montré que les prestataires externalisaient en grande partie le renouvellement de compétences et de références techniques nécessaires au développement de leur offre. Autrement dit, ces prestataires sont dépendants d'investissements extérieurs pour l'actualisation immatérielle de leur activité, et notamment pour l'accès à des références techniques (performance de nouveaux intrants, de technologies nouvelles, voire de systèmes techniques) validées par l'expérimentation, à la production desquelles elles participent peu voire pas du tout. Ils se reposent donc sur différentes sources de connaissances.

Une première source est constituée par les industries d'amont (productrices de semences et de produits phytosanitaires), qui conçoivent des innovations technologiques dans la fourniture d'intrants. Ces industries jouent en effet un rôle accru dans la production de référentiels à partir de travaux d'expérimentations. Or, compte tenu des enjeux économiques que représentent de tels référentiels pour ces industries, de nombreuses questions peuvent se poser sur la pertinence et la validité des référentiels qu'elles produisent. Ceci peut être illustré à partir du cas qui a servi de fil rouge à ce travail : la production de connaissances pour résoudre le problème lié à la contamination des céréales par la toxine DON. En effet, deux parmi les plus importants des groupes de l'industrie phytosanitaire se sont affrontés au sujet

de l'efficacité d'un produit commercialisé par l'un d'entre-eux pour lutter contre la fusariose et la contamination des grains par la toxine DON. Dans ce conflit, chacun des deux groupes industriels a utilisé des arguments issus de campagnes d'expérimentation, dont les résultats étaient contradictoires. Faute d'accès direct aux protocoles d'expérimentation, la polémique n'a pas pu être tranchée par l'institut technique des céréales et des fourrages (ITCF) en France, qui ne disposait pas des références techniques nécessaires pour évaluer l'efficacité du produit en question.

Une deuxième source de production de références techniques est celle des instituts techniques de recherche appliquée. Ceux-ci continuent à jouer un rôle fondamental pour les trois catégories de prestataires étudiées, notamment pour la mise en œuvre d'expérimentations « de routine » (sur l'effet de nouveaux intrants, de nouvelles variétés, etc.). Si la co-production de références techniques entre instituts techniques et organismes de conseil était naturelle avant la privatisation, elle pose aujourd'hui problème. Ceci est lié d'une part au fait que les prestataires consacrent de moins en moins de moyens financiers et humains à cette coproduction, mais aussi d'autre part au changement du financement des instituts techniques eux-mêmes.

- En France, les instituts techniques doivent aujourd'hui diversifier leurs sources de revenus face à la diminution des subventions publiques¹⁸ (cf. annexe VIII.1). En conséquence, ces instituts ont mis en place des procédures de facturation de services (« prestation de recherche ») pour une partie de leur activité.
- Aux Pays-Bas, cette tendance est plus forte encore : les ressources propres par facturation de services à des acteurs privés représentent plus d'un tiers du financement de certains instituts techniques, tels que celui spécialisé dans les productions végétales (PPO).
- C'est dans certains Länder allemands tels que le Brandebourg que ce mouvement est le plus abouti. L'Etat s'est quasiment totalement désengagé du financement systématique de ces instituts, dont l'activité est financée par des contrats avec des partenaires publics ou privés pour l'essentiel,

¹⁸ En effet, ils ont vu les subventions issues du FNDA diminuer, ainsi que celles délivrées directement par le Ministère. Cette situation est toutefois à nuancer selon les filières : si les instituts des grandes cultures sont moins affectés par la baisse des financements publics car ils bénéficient de plus de cotisations volontaires de la part des

Le maillon fondamental du lien entre recherche et application est donc considérablement fragilisé. La situation néerlandaise est particulièrement révélatrice de la portée de ces changements. Prenons l'exemple de l'institut technique pour la production végétale. En 2004, le financement de cet institut pouvait se décomposer en trois tiers : 1/3 par le Ministère de l'Agriculture, 1/3 par l'interprofession de la filière (*Productschap Akkerbouw*), 1/3 par les industries d'amont. Pour la plupart, il s'agit d'investissements relatifs à des projets ou des appels d'offres. Ce type de financement a profondément modifié le mode de fonctionnement de l'institut technique néerlandais. Un département de marketing a été créé en son sein, et l'objectif est de maximiser la rentabilité financière de l'utilisation des moyens disponibles, à savoir : des parcelles ou des réseaux d'exploitations agricoles, un savoir-faire dans la réalisation pratique d'expérimentations, et des compétences pour traiter et analyser les résultats. Il y a donc de moins en moins de vision globale des recherches menées par l'institut, mais une multiplication, un morcellement des projets de recherche de cet institut. D'autre part, cet institut est inséré dans une nouvelle forme de concurrence internationale. Pour la première fois, le *Productschap Akkerbouw* a décidé en 2003 de ne pas confier un travail de recherche à l'institut technique néerlandais, mais à un institut de recherche écossais, ce qui pose la question de la cohérence à long terme des programmes mis en œuvre.

Les formes d'accumulation collective de références techniques sont donc en profonde mutation dans le secteur agricole, particulièrement aux Pays-Bas ou en Allemagne. Cela ne pose pas seulement le problème de la reproduction de logiques de production de service associées à différentes catégories de prestataires de conseil. Cela renvoie également à la possibilité d'émergence de nouveaux paradigmes technologiques au sein du secteur. En effet, le lien entre instituts techniques et dispositifs de conseil ne représente pas seulement une configuration d'innovation pour les prestataires. Dans les décennies d'après-guerre, il a participé d'une co-construction de problèmes, ainsi que de l'accumulation et la sélection de solutions, constituant une *base de connaissances* partagée à partir de laquelle des paradigmes technologiques de modernisation d'agricultures nationales ont pu se reproduire. Durant cette période, les financements publics, la communauté d'objectifs (l'augmentation de la productivité), l'organisation (par filières) assuraient une forte cohésion, et offraient des lieux

agriculteurs spécialisés regroupés en interprofessions, les instituts techniques dans le secteur de l'élevage sont affectés plus directement.

collectifs pour soutenir l'identification des problèmes à résoudre et la sélection des solutions les plus appropriées.

Or, le désengagement de l'Etat de la gestion et du financement des dispositifs de conseil, couplé à l'émergence de nouvelles logiques de service, contribue donc à la déconstruction de lieux d'accumulation de connaissances. Ce processus en partie masqué par l'existence d'acquis collectifs (bases de données, procédures d'expérimentation partagées, mais aussi liens informels entre acteurs, etc.) constitués pendant la période antérieure, va devenir une source croissante de problèmes au fur et à mesure que les acquis deviendront obsolètes.

Face à cette déconstruction à l'échelle nationale liée à la privatisation du dispositif de conseil, la question se pose du rôle que joue ou pourraient jouer d'autres échelles dans l'accumulation de connaissances permettant d'intégrer les divers enjeux associés à l'agriculture.

C'est tout d'abord le cas des échelons régionaux. Par exemple, aux Pays-Bas, différentes initiatives essaient à l'échelle provinciale de recréer des lieux de coordination du conseil pour identifier les problèmes, construire des solutions (Klerkx et Leeuwis 2006a, 2006b). Cependant, ces initiatives sont souvent très fragiles sur le plan financier (*cf.* section 2.1 du chapitre 6), et aucune d'entre elles n'a encore mis en place de procédures validation de solutions techniques envisagées par rapport à des problèmes techniques nouveaux. De plus, la situation allemande, à travers les contrastes entre Länder de l'Est et de l'Ouest, mais aussi entre Länder de l'est, suggère les inégalités interrégionales dont cette forme de décentralisation pourrait être porteuse. Il y a cependant là une piste de recherche à explorer plus avant.

Mais le débat sur le changement d'échelle dans le financement et la gestion du conseil questionne également le rôle de l'Europe. Compte tenu de son importance centrale dans la régulation de l'agriculture tant pour les enjeux sectoriels que territoriaux, on peut s'étonner du faible intérêt qu'elle a porté aux services de conseil aux agriculteurs comme outil, comme soutien d'orientations souhaitées pour le secteur. Un changement est apparu à ce sujet dans le cadre de la dernière réforme de la Politique Agricole Commune, qui intègre explicitement le conseil comme instrument permettant d'encadrer une transition vers une agriculture multifonctionnelle. Cette réforme enjoint en effet les Etats Membres à mettre en place des

dispositifs de conseil visant à aider par la production de connaissances les agriculteurs dans la mise aux normes de leurs exploitations agricoles par rapport à ses fonctions environnementales (lutte contre la pollution), sanitaires, ou sociales (conditions de travail, etc.). Cependant, cette réforme ne semble pas pouvoir mettre en jeu des mécanismes de compensation des problèmes induits par la privatisation. D'une part, elle n'incite pas à la construction de lieux collectifs d'accumulation de connaissances. Elle ne pose aucune condition en termes de modes d'organisation productive, de financement ou de logiques de performance du conseil. Ses seules exigences portent sur l'objet du conseil (qui doit être relatif à l'écoconditionnalité). D'autre part, si elle autorise une aide à l'investissement dans le conseil pour les agriculteurs, le critère d'éligibilité à cette aide étant une condition portant sur un seuil minimum d'aides perçues par les agriculteurs, sa distribution sera dirigée préférentiellement vers les exploitations agricoles les moins sensibles à la facturation des services. Cette politique ne permettra donc de résoudre ni les problèmes d'accumulation de connaissances techniques sur des problèmes nouveaux, ni celui de l'accès au conseil d'exploitations agricoles de petite dimension voire de populations rurales pauvres.

Conclusion générale.

L'objectif de ce travail de recherche était d'analyser les conséquences des mouvements de privatisation des dispositifs de conseil technique apparus dans les pays européens au début des années 1990, notamment vis-à-vis de politiques agricoles et rurales dont les objectifs ont eux aussi profondément évolué.

Les dispositifs de conseil des décennies d'après la seconde guerre mondiale étaient cohérents avec les politiques de modernisation de l'agriculture.

Dans les décennies d'après la seconde guerre mondiale, l'objectif assigné par les politiques nationales à l'agriculture était la contribution à la sécurité alimentaire des populations. Pour cela, il était alors apparu nécessaire de transformer les secteurs agricoles nationaux tant dans leurs orientations techniques que dans leurs structures. En France et aux Pays-Bas, ces transformations furent celles de l'intensification et de la spécialisation de l'agriculture familiale. En Allemagne de l'Est, celles de la collectivisation de l'agriculture. Durant cette période, le conseil était un des dispositifs de soutien aux transformations techniques et structurelles de l'agriculture. A ce titre, ils bénéficiaient de larges financements publics, et leur accès était gratuit pour les agriculteurs.

Les dispositifs de conseil ont alors témoigné d'une cohérence avec les objectifs des politiques agricoles. Cette cohérence était due non seulement à l'organisation technique des dispositifs de conseil, mais également aux compromis institutionnalisés qu'ils exprimaient.

Du point de vue de l'organisation technique, deux éléments apparaissent au cœur de la performance des dispositifs de conseil.

- D'une part, les investissements de l'Etat se sont traduits par une augmentation du nombre de conseillers techniques disponibles pour des relations de service avec les agriculteurs, dont la gratuité a favorisé l'établissement.
- D'autre part, une nouvelle configuration d'innovation est apparue au sein des prestataires de conseil. Leurs prestations n'étaient plus fondées sur les seules compétences des conseillers, mais également sur un dispositif collectif permettant d'identifier les problèmes techniques, d'imaginer des solutions, et surtout de valider ces solutions, notamment par l'expérimentation.

Au final, les investissements dans l'organisation technique du conseil pour les agriculteurs ne se sont pas limités à la mise à disposition de moyens humains à l'échelle individuelle des relations entre conseiller et agriculteur. Cette organisation a également permis la construction partagée d'une *base de connaissances*, en proposant les fondations matérielles (stations expérimentales, etc.) et immatérielles (systèmes de références partagés, etc.) nécessaires à une accumulation de connaissances. Les dispositifs de conseil ont ainsi contribué à ce que se développe une conception dominante de la production et du sens du progrès technique au sein de secteurs agricoles nationaux.

Et ils y ont contribué avec d'autant plus de force qu'ils institutionnalisèrent également des compromis établissant des règles (formelles et informelles) pour l'accès aux services. Ces règles donnaient en effet la priorité aux agriculteurs désireux de se conformer à des modèles d'exploitation agricole conformes aux paradigmes sectoriels. En France et aux Pays-Bas, les dispositifs de conseil étaient ainsi la composante technique de compromis plus généraux entre l'Etat et les syndicats agricoles, qui ont servi de socle à la modernisation de l'agriculture. Les règles qu'ils exprimaient étaient différentes dans chacun des deux pays. En France, dans le système de co-gestion du conseil, on peut notamment citer l'importance du conseil de groupe, qui a contribué à concentrer les prestations de service au bénéfice d'agriculteurs partageant une même vision du progrès. Aux Pays-Bas, des dispositifs furent mis en place pour permettre un accès spécifique au conseil pour des agriculteurs représentés par certains syndicats et porteur d'enjeux de modernisation pour l'Etat. Ce fut par exemple le cas des services pour les petites exploitations agricoles. En RDA, la répartition des services de conseil technique était calquée sur la hiérarchisation des tâches au sein des coopératives de production agricole, et participait de la spécialisation du travail et des compétences des travailleurs agricoles.

Toutefois, l'analyse des trajectoires des dispositifs de conseil de chaque pays a montré que l'ajustement entre les versants organisationnels et institutionnels des dispositifs de conseil n'était pas automatique. L'institutionnalisation de compromis, comme les changements dans l'organisation du conseil ne sont pas des mécanismes instantanés, et peuvent engendrer chacun des formes d'inertie¹.

¹ Cela a notamment pu être illustré dans le cas de la RDA. La rigidité du dispositif de conseil et de formation, tant dans son organisation que dans les règles de répartition des services ont pu être un des facteurs d'explication de la difficulté de changement d'organisation des coopératives de production face à leur problèmes de productivité.

La privatisation du conseil pose des problèmes face à des politiques agricoles multi-objectifs : déconstruction des lieux collectifs d'accumulation des connaissances et exclusion de populations agricoles porteuses d'enjeux territoriaux

Dans les nouveaux Länder allemands comme aux Pays-Bas, la privatisation n'a pas été pour les agriculteurs qu'une question de coûts évaluables à l'échelle individuelle de leurs exploitations. Elle a également profondément transformé les dispositifs de conseil technique dans leurs dimensions technique et institutionnelle.

Ces transformations que montre l'analyse historique au niveau national sont confirmées par l'étude de la façon dont s'élaborent les performances de trois types de prestataires qui ont pris une importance accrue depuis la privatisation² : les cabinets de *consulting*, les sociétés fondées sur l'utilisation de logiciels, et les coopératives d'approvisionnement des agriculteurs.

Tout d'abord, les conditions de réalisation des relations de service entre agriculteurs et conseillers se sont modifiées. Le processus de privatisation s'est accompagné d'un éclatement du dispositif de conseil, et l'apparition de formes nouvelles de conseil, spécifiques à différents prestataires. Il apparaît ainsi que :

- pour les cabinets de *consulting*, la solvabilité des clients est une condition première d'accès aux services. Cependant, la logique de performance de ces cabinets institutionnalise également une très forte personnalisation et individualisation comme condition de réalisation des prestations de conseil.
- pour les coopératives agricoles, ce sont les modalités d'insertion des agriculteurs dans des filières qui conditionnent les modalités de réalisation de la relation de service (volumes d'intrants échangés entre les agriculteurs, contrats de production passés avec les coopératives, etc.).
- les sociétés fondées sur les logiciels sont quant à elles porteuses d'un changement dans les conditions de réalisation des prestations, en réduisant les temps nécessaires pour l'échange entre conseillers et agriculteurs. Néanmoins, on ne dispose que de peu de recul sur leur efficacité du point de vue des agriculteurs.

² Ces enquêtes ont été réalisées dans des régions au sein desquelles le désengagement de l'Etat du financement et de la gestion du conseil technique a été particulièrement marqué : l'Ain en France, la Zélande aux Pays-Bas, et le Brandebourg en Allemagne.

En changeant les conditions d'accès et de réalisation des services de conseil, la privatisation a donc des conséquences sur la répartition des services entre exploitations agricoles. Désormais, l'accès aux relations de conseil dépend essentiellement du positionnement des exploitations dans le secteur : certaines exploitations agricoles ayant peu de poids vis-à-vis d'enjeux strictement sectoriels (tels que les exploitations agricoles de petite dimension ou à temps partiel) pourront avoir des difficultés spécifiques pour l'accès à des services de conseil adéquats aux problèmes qu'elles rencontrent.

Mais la privatisation s'est surtout accompagnée d'une déconstruction des lieux collectifs d'accumulation des connaissances. Cela apparaît à différents niveaux. D'une part, l'individualisation du conseil tend à limiter les échanges horizontaux entre agriculteurs. Ainsi, l'offre des cabinets de *consulting* consiste en des prestations exclusivement individuelles. De plus, la privatisation s'est accompagnée d'une diminution du nombre de cercles d'agriculteurs. D'autre part, la privatisation a très fortement érodé les liens entre les organismes de conseil et les instituts de recherche appliquée. Il apparaît notamment dans les schémas de performance des prestataires privés de conseil que ceux-ci tendent à limiter leurs investissements – en capital et en travail – dans les activités de R&D en *back-office*. Ceci est particulièrement visible à travers leur désengagement de la coopération avec les instituts techniques pour la conception et la mise en œuvre d'expérimentations de systèmes agricoles innovants dans des stations expérimentales ou des réseaux d'exploitations agricoles.

D'un strict point de vue sectoriel, cette tendance pose déjà la question des conditions de reproduction de nouveaux modèles de conseil. Combien de temps encore les prestataires pourront-ils proposer une offre de conseil technique pertinente sans participer à l'effort de renouvellement des références techniques par l'expérimentation permettant de valider des solutions innovantes pour les agriculteurs ?

Mais dans les pays européens, les enjeux associés aujourd'hui à l'agriculture ne sont pas seulement sectoriels. Il peut également s'agir d'enjeux de sécurité sanitaire, ou d'enjeux territoriaux, qui renvoient, par exemple, à la capacité de l'agriculture à participer à la préservation de l'environnement, au maintien d'un tissu économique en milieu rural, etc. Dès lors, les conséquences de la privatisation du conseil peuvent apparaître clairement en contradiction avec des politiques agricoles reconnaissant la multifonctionnalité de l'agriculture.

- 1) On observe en effet que certaines populations d'agriculteurs ont plus que jamais un accès limité aux services de conseil. Si cela est parfois considéré comme acceptable vis-à-vis d'enjeux sectoriels, compte tenu des faibles volumes de production des exploitations de ces agriculteurs, cela pose problème dès lors qu'on veut faire jouer à l'agriculture un rôle nouveau dans le développement territorial. D'une part, compte tenu des nouveaux enjeux associés à l'accès au conseil, des situations d'exclusion pourraient avoir des conséquences sur la pérennité des exploitations agricoles. Nous avons vu, à travers l'exemple de la réglementation européenne associée à la mycotoxine DON, que certains problèmes techniques qui se posent aujourd'hui pour les agriculteurs peuvent d'une part engendrer un besoin en conseil technique et en connaissances nouvelles, et d'autre part relever d'un enjeu économique fondamental en conditionnant l'accès au marché pour les agriculteurs. La diminution du nombre et de la diversité structurelle des exploitations agricoles pourrait, en retour, limiter la capacité des agricultures européennes à contribuer à certains enjeux de développement rural. D'autre part, en excluant ces exploitations de l'accès au conseil, la possibilité de bénéficier de leurs expériences dans la construction de systèmes techniques innovants pour conjuguer enjeux territoriaux et sectoriels sera réduite.

- 2) La possibilité de construire un projet de moyen terme pour le conseil permettant d'intégrer différentes fonctions de l'agriculture a disparu. Cet objectif est déjà difficile à réaliser quand le dispositif de conseil n'est pas privatisé, comme la situation française l'a montré. Mais dans le contexte de privatisation, la disparition totale de lien entre Ministère de l'agriculture, instituts techniques et organismes de conseil rend particulièrement difficile la construction d'une offre de conseil relative à des objectifs territoriaux tout en intégrant les enjeux sectoriels auxquels les exploitations agricoles doivent faire face.

En ce sens, la privatisation du conseil n'apparaît pas cohérente vis-à-vis des nouvelles fonctions que les politiques agricoles et rurales associent au développement de l'agriculture. Alors que l'émergence de nouveaux paradigmes technologiques permettant de concilier toutes ces fonctions apparaît encore incertaine, l'érosion des lieux collectifs d'accumulation de connaissances, couplée à des politiques de laisser-faire dans la définition des publics du conseil, est préjudiciable sur le moyen terme. De nouveaux lieux doivent donc être imaginés

pour permettre l'identification des problèmes techniques nés de la confrontation d'enjeux sectoriels et territoriaux, et surtout pour rendre possible une validation par l'expérimentation (expérimentations scientifiques comme concrètes) de solutions innovantes.

Renouveler les analyses du conseil

Faute de données, ma démarche est demeurée principalement qualitative. Notamment, il n'a pas été possible de s'appuyer sur des enquêtes auprès de larges échantillons d'exploitations agricoles pour pouvoir relier une diversité d'usage et de modes d'évaluation du conseil par les agriculteurs des trois pays (ou même des trois régions), à la diversité exhaustive de leurs exploitations. La méthodologie développée pour mieux comprendre qualitativement l'usage du conseil par les agriculteurs, et testée dans le département de l'Ain, offre pourtant en ce sens des promesses. Il pourrait être imaginé de construire sur cette base des enquêtes dans une démarche pluridisciplinaire (ergonomie et agronomie par exemple) permettant de mieux comprendre l'usage du conseil par les agriculteurs dans différents contextes. Cela pourrait également nourrir une réflexion sur l'efficacité comparée de différentes formes de prestations du conseil du point de vue des agriculteurs.

Par ailleurs, une des lacunes du travail réalisé est la faible prise en compte de l'impact de la privatisation sur le travail des conseillers. Au gré des entretiens réalisés, que ce soit à l'échelle nationale comme dans l'identification des différentes logiques de production des services, j'ai pu percevoir les conséquences de la privatisation en termes de travail et de compétences des conseillers. Par exemple, la logique « servicielle » des cabinets de consulting a transformé fortement le travail des conseillers : intensification et standardisation des relations avec les agriculteurs, facturation de chaque contact (parfois même téléphonique), diminution des échanges informels avec les collègues, utilisation intensive des ressources Internet, sont quelques exemples de ces transformations. Il y a là un champ de recherche à explorer, et des préoccupations nouvelles à instruire.

Cependant, un des enjeux de ce travail était également de produire un cadre d'analyse du conseil permettant de couvrir les angles morts des analyses standard, afin de pouvoir comprendre pleinement les conséquences de la privatisation au-delà de ce que peuvent apporter des analyses en termes de coûts et de bénéfices.

En premier lieu, le choix de représenter le conseil technique comme une relation de service a permis d'ouvrir la boîte noire de l'échange entre prestataires et bénéficiaires, qui ne peut se limiter à un canal d'émission d'informations entre un récepteur et un émetteur. Ainsi, il est apparu que les activités de conseil pouvaient engendrer leurs propres jeux de contraintes, qui doivent être observées en tant que telles. L'utilisation d'outils d'analyse de l'économie des services a permis de mieux comprendre la dynamique et la performance du conseil au niveau de prestataires.

D'une part, il a pu être montré, que, indépendamment de l'impact de la privatisation, des trajectoires technologiques se sont déployées dans le cas du conseil technique agricole. Ainsi, l'évolution de l'organisation des prestataires de conseil fait apparaître une succession de configurations d'innovations. Chaque nouvelle configuration, à une période donnée, est en partie rendue possible par l'héritage des configurations passées. Par exemple, les lieux et les méthodes collectifs pour la production de connaissances apparus dans les décennies d'après-guerre ont contribué à la création de logiciels de modélisation agronomique ayant aujourd'hui un potentiel de renouvellement de la gestion des informations techniques par les prestataires de conseil.

D'autre part, pour comprendre l'organisation des prestataires de conseil d'un point de vue interne, j'ai utilisé une grille d'analyse (GAPICTA) pour identifier des schémas d'élaboration de performance (SEPICTA) originaux pour différentes catégories de prestataires. La grille d'analyse, bâtie sur la reconnaissance de la pluralité des registres de justification des activités de service, a permis de dépasser les difficultés de leur évaluation. Les schémas d'élaboration de performance ont quant à eux autorisé la compréhension des modalités selon lesquelles divers prestataires résolvent les contradictions entre différents registres de développement de leur activité. Au total, dans le cas du conseil technique pour la production de céréales, trois logiques de production de conseil ont été identifiées, ainsi que les conditions spécifiques au renouvellement de ces logiques :

- une logique « *servicielle* » associée aux cabinets de consulting, dans laquelle c'est la personnalisation et l'individualisation des services qui guident l'élaboration de la performance ;
- une logique « *industrielle* », associée aux sociétés fondées sur l'utilisation de logiciels, dans laquelle le développement en *back-office* de modèles agronomiques permet de diminuer les contacts nécessaires au conseil en *front-office* ;

- une logique associée aux coopératives, dans laquelle c'est la « *segmentation* » des services qui guide l'activité.

La caractérisation de ces logiques était nécessaire à l'analyse des conséquences de la privatisation. Mais son intérêt est également de montrer la valeur heuristique de grilles plurielles d'analyse des registres de performance de prestataires pour identifier des modèles d'organisation productive d'activité de services immatériels, et les conditions de reproduction de ces modèles.

En second lieu, la représentation du conseil comme relation de service a servi de ciment pour enrichir une approche régulationniste à l'aide d'outils évolutionnistes. Cela a permis de mettre en évidence comment les conditions de mise en relations d'une offre et d'une demande en service sont régulées par des institutions qui infléchissent les conditions mêmes de la réalisation technique de la relation de service, au-delà des strictes questions de rémunération. La mobilisation des acquis des deux cadres théoriques est apparue déterminante, car elle permet de saisir dans une même mouvement les dimensions institutionnelle et organisationnelle de la dynamique des dispositifs de conseil. C'est à l'intersection de ces deux composantes que peut être observée ou non la cohérence du conseil avec des politiques agricoles. L'insertion du travail de recherche dans un cadre régulationniste a permis d'analyser la dynamique du conseil comme composante technique d'un dispositif de soutien à des régimes de fonctionnement du secteur agricole : le conseil est l'expression technique de compromis institutionnalisés stabilisant des rapports de pouvoir entre groupes d'agriculteurs. La référence aux outils évolutionnistes a quant à elle permis de tenir compte de la dimension collective et technique des dispositifs de conseil. En effet, les changements dans leurs modalités d'organisation n'ont pas des enjeux seulement au niveau des prestataires de conseil et de leurs relations avec des agriculteurs individuels. Ils questionnent également le rôle du conseil comme dispositif participant de la formation de *bases de connaissances* qui contribuent à la constitution de paradigmes technologiques au sein du secteur.

Un champ de recherche ouvert

Au total, la conclusion centrale de ce travail est que la privatisation n'est pas cohérente avec les enjeux auxquels doit faire face aujourd'hui l'agriculture, principalement car elle induit une déconstruction à l'échelle nationale de lieux collectifs pour la production et l'accumulation de connaissances. Il serait intéressant de confronter ce débat, établi pour les agricultures

européennes, avec la situation dans des pays en voie de développement, où les enjeux sont différents. Cela permettrait notamment de nourrir une discussion sur la possibilité d'émergence de nouveaux lieux et de nouveaux outils pour l'accumulation collective et la répartition de connaissances.

Dans cette perspective, la contribution de l'Union Européenne demeure faible. Si la dernière réforme de la PAC propose pour la première fois des outils concernant le conseil, ceux-ci restent essentiellement pensés à l'échelle individuelle des exploitations agricoles, et dans une perspective coût/bénéfice, en proposant une politique d'aide à l'investissement dans le conseil centrée sur les exploitations agricoles de plus grande dimension. Par contre, on peut observer en Europe l'émergence de réseaux d'échanges (principalement dans les pays germaniques) dans lesquels se rencontrent des conseillers, des universitaires, des chercheurs d'instituts techniques pour discuter des nouveaux défis que posent au conseil les contradictions liées au développement rural, et identifier plus clairement les problèmes qui lui sont attachés. Cependant, ces réseaux ne permettent pas pour l'instant la mise en œuvre de procédures de validation de solutions innovantes à ce problème.

Un deuxième niveau auquel pourraient se reconstruire des lieux collectifs d'accumulation de connaissances est celui des régions. A ce titre, il existe actuellement de nombreux projets émergents (par exemple dans les provinces néerlandaises), liant collectivités locales, syndicats agricoles et organisations de conseil. Il apparaît donc intéressant d'étudier plus en détail les conséquences de cette dynamique de projets régionaux sur les modalités de production et d'accumulation de connaissances pour l'agriculture.

Enfin, les dispositifs de conseil bénéficient également de plusieurs dizaines d'années de recherche agronomique, offrant de nouvelles perspectives dans la production et la gestion des connaissances (logiciels de modélisation, bases de données). Cette nouvelle configuration d'innovations du conseil pose des questions inédites. Par exemple, le développement conjoint de logiciels de modélisation et des NTIC va-t-il permettre une démocratisation de l'accès à certaines connaissances agronomiques ? Offre-t-il des outils nouveaux autour desquels construire des lieux collectifs d'accumulation de connaissances ou participe-t-il au contraire d'une individualisation de la gestion des informations par les agriculteurs ?

Le chantier des recherches portant sur le renouvellement des formes de production et d'accumulation de connaissances techniques dans le secteur agricole est donc largement ouvert, et il invite à poursuivre le chemin initié par l'analyse combinée des versants institutionnels et organisationnels de la dynamique des dispositifs de conseil technique aux agriculteurs.

Bibliographie

- ABRAMOWITZ, M. et DAVID, P. Technology and the rise of intangible investment: the US Economy's growth path in the twentieth century. In: OCDE (éd.), *Employment and growth in the knowledge-based economy*. Paris: OCDE, 1996, pp. 35-60.
- ABRAMOWITZ, M. et DAVID, P. *Two centuries of American Macro-Economic growth: from exploitation of resource abundance to knowledge based development*. SIEPR Working paper, 2001, 01-05.
- AGBAMU, J. U. *Agricultural research/extension linkage systems: an international perspective*. AgREN Network Papers, 2000, 106a.
- AGULHON, M. Attitudes politiques. In: AGULHON, M., DESERT, G. et SPECKLIN, R. (éd.), *Histoire de la France Rurale. De 1789 à 1914*. Paris: Editions du Seuil, 1976, pp. 469-504.
- AHRENS, H. *Effets de la politique agricole commune sur les positions budgétaires et commerciales des pays membres de la communauté européenne*. *Economie rurale*, 1984, (164), pp. 8-16.
- ALBECKER, C., LEVEBvre, C. et RINI, G. *Maîtriser l'offre du lait: le cas français, à travers les simulations du modèle MAGALI*. *Economie rurale*, 1984, (163), pp. 51-56.
- ALEX, G., GERRARD, D., BYERLEE, D., ANNOR-FREMPONG, C., MOREAU, D., NIELSON, D., GAPASIN, D., PONSE, E., KERR, G., KANGASNIEMI, J., BUDIANTO, J., KAMARA, M., COLLION, M.-H., MCMAHON, M., WILLIAMS, M., BEKURE, S. et ZIJP, W. *Decentralising agricultural extension. Lessons and good practices*. New York: The World Bank, 2000.
- ALLAIRE, G. De la productivité à la qualité, transformations des conventions et régulations dans l'agriculture et l'agro-alimentaire. In: ALLAIRE, G. et BOYER, R. (éd.), *La grande transformation de l'agriculture*. Paris: INRA éditions, 1995a, pp. 381-410.
- ALLAIRE, G. *Le modèle de développement agricole dans les années 1960*. *Economie rurale*, 1988, 184-185-186, pp. 171-181.
- ALLAIRE, G. Le modèle de développement agricole des années 1960 confronté aux logiques marchandes. In: BOYER, R. et ALLAIRE, G. (éd.), *La grande transformation de l'agriculture*. Paris: INRA ECONOMICA, 1995b, pp. 345-380.
- ALLAIRE, G. et BOYER, R. *La grande transformation de l'agriculture*. Paris: INRA éditions, 1995.
- ALLAIRE, G. et WOLF, S. A. Collective goods and accountability in technical information systems. 17th. Congress of European Society of Rural Sociology, 1999, Lund (Suède).
- ALLAIRE, G. et WOLF, S. A. Professional networks in innovation processes: collective dimension of industrialization and multifunctionality of agriculture. Triple Helix conference, 2002, Copenhagen, 6-9 novembre 2002.
- AMABLE, B., BARRÉ, R. et BOYER, R. *Les systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation*. Paris: Economica, 1997.
- AMABLE, B. et PALOMBARINI, S. *Technical change and incorporated R-D in service sector. Research policy*, 1998, 27 pp. 655-675.
- AMEUR, C. *Agricultural extension: a step beyond the next step*. *World Bank Discussion Paper*, 1994, 247.
- ANDA. *Bilan d'activité du FNDA*. Paris: ANDA, 1981.
- ANDA. *Bilan des actions de développement au financement desquelles contribue le Fonds National de Développement Agricole (FNDA)*. Paris: ANDA, 1982.
- ANDA. *Les programmes de développement agricole en France 1999/2001*. Paris: ANDA, 2002.
- ANDERSON, J. R. et FEDER, G. *Rural extension services*. *World Bank Policy Research Working papers*, 2003, 2976.

- ANSEEUW, W. *La reconversion professionnelle vers l'agriculture marchande et politiques publiques. Le cas des mineurs du Northern Cape*. Thèse de doctorat, Université PMF Grenoble B. Gerbier, 2004.
- ANTONELLI, C. *Localized Technological Change and Schumpeterian Growth Regimes. The Manchester School of Economic & Social Studies*, 1996, 64 (4), pp. 351-70.
- APCA. *CAP 2010: actualisation du projet. Chambres d'Agriculture*, 2002, (911), pp. 41-46.
- APCA. *Dossier: les chambres d'agriculture en 2000: données sociales et économiques. Chambres d'Agriculture*, 2000, (905), pp. 47-48.
- APCA. *Dossiers chambres d'agriculture et recherche fondamentale. Chambres d'Agriculture*, 2000, (894), pp. 13-25.
- ARNON, I. *Agricultural research and technology transfer*. Londres: Elsevier Applied Science, 1989.
- ARTHUR, B. Competing technologies: an overview. In: DOSI, G., FREEMAN, C., NELSON, R., SILVERBERG, G. et SOETE, L. (éd.), *Technical change and economic theory*. Londres: F. Printer, 1988.
- ARTHUR, B. *Competing technologies, increasing returns and lock-ins by historical event. Economic Journal*, 1989, (99), pp. 116-131.
- AUBRY, C., BIARNES, A., MAXIME, F. et PAPY, F. *Modélisation de l'organisation technique de la production dans l'exploitation agricole: la constitution de systèmes de culture. Etudes et recherches Systèmes Agraires*, 1998, (31), pp. 25-43.
- AZNAR, O. *Services environnementaux et espaces ruraux. Une approche par l'économie des services*. Thèse de doctorat, Université de Bourgogne, Sciences Economiques, 2002.
- BAIROCH, P. *Dix-huit décennies de développement agricole français dans une perspective internationale. Economie rurale*, 1988a, 184-185-186, pp. 13-23.
- BAIROCH, P. *Les trois révolutions agricoles du monde développé: rendements et productivité de 1800 à 1985. Annales Economies, sociétés, civilisations*, 1988b, 44 (2), pp. 317-353.
- BANCEL-CHARENSOL, L. et JOUGLEUX, M. *Un modèle d'analyse des systèmes de production dans les services. Revue française de gestion*, 1997, (113), pp. 71-80.
- BARCET, A. et BONAMY, J. *Eléments pour une théorie de l'intégration biens/services. Economies et sociétés, série Economie et service*, 1999, 5 (1), pp. 93-1000.
- BARCET, A. et BONAMY, J. *La valeur d'utilisation au coeur de l'intégration des biens et des services. INSEE Méthodes*, 1998, (87-88), pp. 41-66.
- BARRAS, R. *Interactive innovation in financial and business services: the vanguard of the services revolution. Research policy*, 1990, (15), pp. 161-173.
- BARRAS, R. *Toward a theory of innovation in services. Research policy*, 1986, 19 pp. 215-237.
- BARTOLI, P. et BOULET, D. *Conditions d'une approche en termes de régulation sectorielle. Le cas de la sphère viticole. Cahiers d'économie et de sociologie rurales*, 1990, (17), pp. 7-38.
- BASLÉ, M. Antécédents connus ou méconnus de la théorie de la régulation. In: BOYER, R. et SAILLARD, Y. (éd.), *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*. Paris: La découverte, 2002, pp. 31-49.
- BASLÉ, M. *Le changement institutionnel et organisationnel: y a-t-il quelques voies ouvertes par l'approche évolutionnaire du droit et de la réglementation? Economie appliquée*, 1997, L (3), pp. 151-174.
- BATCHELOR, W. D., WETZSTEIN, M. E. et MC CLENDON, R. W. *Economic theory and expert system information technologies in agriculture. European review of agricultural economic*, 1991, 18 pp. 245-261.

- BATCHELOR, W. D., WETZSTEIN, M. E. et MCCLENDON, R. W. *Economic theory and expert system information technologies in agriculture. European review of agricultural economics*, 1991, 18 pp. 245-261.
- BAXTER, M. *New development in Agricultural extension. Privatization of extension services is as good as extension by governments or educational institutions. Journal of extension systems*, 1987, 20, pp. 15-24.
- BECKMAN, M. *Extension, poverty and vulnerability in Vietnam: Country Study for the Neuchâtel Initiative. Overseas Development Institute Working Paper*, 2002, 152.
- BENOR, D. et BAXTER, M. *Extension. The Training and visit extension system*. 1984.
- BERDÉGUÉ, J. et ESCOBAR, G. *Rural diversity, innovation policies and poverty alienation. AgREN Network paper*, 2002, 122.
- BERDÉGUÉ, J. et MARCHANT, C. *Chile's agricultural advisory service for small farmers: 1978-2000*. In: RIVERA, W. et ZIJP, W. (éd.), *Contracting for agricultural extension. International case studies and emerging practices*. Cambridge (USA): CABI Publishing, 2002.
- BERNARD, J.-L., CORDONNIER, J.-M., CURE, B., MESTRES, R. et PONS, B. *Le conseil dans l'agriculture française. Son évolution historique dans le domaine de la protection des cultures. Colloque conseil et prescription en protection des plantes*, 2005, Paris, 29 novembre 2005.
- BLACKER, F. *Knowledge, knowledge work and organizations: an overview and interpretation. Organization Studies*, 1995, 15 (6), pp. 1021-46.
- BLANCHEMANCHE, S. *La combinaison d'activités professionnelles des ménages agricoles. L'exemple du département de l'Isère*. Thèse de doctorat, Université Paris X, 2000.
- BLOCH, M. *Les caractères originaux de l'histoire rurale française*. Paris: Armand Colin (réédition: 1999), 1931.
- BOEHLJE, M. *Consequences and policy issues of privatization of technology and information transfer in agriculture*. In: WOLF, S. A. (éd.), *Privatization of technology and information in US Agriculture*. Boca Raton, Floride: CRC Press, 1998, pp. 384-401.
- BOKELMANN, W., HIRSCHAUER, N., NAGEL, U.-J. et ODENING, M. *Landwirtschaftliche Beratung im Land Brandenburg. Eine Evaluierung erster Erfahrungen*. Berlin: Magraf Verlag, 1994.
- BOLTANSKI, L. et THÉVENOT, L. *De la justification. Les économies de la grandeur*. Paris: Gallimard, 1991.
- BOSC, P.-M. et LOSCH, B. *Les agricultures africaines face à la mondialisation. Les défis d'une autre transition. OCI*, 2002, 9 (6), pp. 402-407.
- BOULAINÉ, J. *Histoire de l'agronomie en France*. Paris: Lavoisier, 1994.
- BOULDING, K. E. *Notes on the information concept. Explorations*, 1955, (6), pp. 103-112.
- BOYER, R. *Histoire des techniques et théories économiques. Vers un nouveau programme de recherche? CEPREMAP*, 1989, 8903.
- BOYER, R. *La crise actuelle: une mise en perspective historique. Critiques de l'économie politique, nouvelle série.*, 1979, avril-septembre 1979 pp. 5-113.
- BOYER, R. *La théorie de la régulation. Une analyse critique*. Paris: La Découverte, 1986.
- BOYER, R. *L'après-fordisme*. Paris: La découverte et Syros (nouvelle édition augmentée), 1998.
- BOYER, R. *Les analyses historiques comparatives du changement institutionnel: Quels enseignements pour la théorie de la régulation?* In: (éd.), *L'Année de la régulation N°7*. Paris: Presses de Sciences Po., 2003, pp. 167-198.

- BOYER, R. *Les problématiques de la régulation face aux spécificités sectorielles. Perspectives ouvertes par la thèse de Pierre Bartoli et Daniel Boulet. Cahiers d'économie et de sociologie rurales*, 1990, (17), pp. 39-76.
- BOYER, R., ANDRÉ, C., CORIAT, B., DELORME, R., LEBORGNE, D. et PETIT, P. *Aspects de la crise. Rapport de recherche CEPREMAP/PLAN*, 1987, 23/84.
- BOYER, R. et FREYSSENET, M. *Les modèles productifs*. Paris: La Découverte, 2000.
- BOYER, R. et SAILLARD, Y. *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*. Paris: La Découverte, 2002.
- BRANDENBURG, L. *Agrarbericht 2003 des Landes Brandenburg*. Potsdam: Land Brandenburg, 2003.
- BRESSAND, A. La notion de marché est-elle transposable dans le domaine des services informationnels aux entreprises? In: DE BANDT, J. et GADREY, J. (éd.), *Relations de service, marchés de service*. Paris: CNRS, 1994, pp. 263-280.
- BRIVES, H. Les conseillers agricoles et l'environnement: quelles compétences? In: RÉMY, J., BRIVES, H. et LÉMERY, B. (éd.), *Conseiller en agriculture*. 2006, pp. 169-182.
- BRIVES, H. *Mettre en technique. Conseillers agricoles et pollution de l'eau en Bretagne*. Thèse de doctorat, Université de Paris X-Nanterre., Sociologie, 2001.
- BROUWER, E. et KLEINKNECHT, A. *Measuring the unmeasurable: a country's non R-D expenditure on product and service innovation. Research policy*, 1997, (25), pp. 1235-1242.
- BUTTAULT, J.-P., HAIRY, D. et PERRAUD, D. *Crise laitière et quotas; remarques sur la gestion communautaire du marché du lait. Economie rurale*, 1984, 163 pp. 63-71.
- CALVET, R. *Les campagnes en Europe. France, Allemagne, Espagne, Italie. 1830-1920*. Paris: Armand Colin, 2005.
- CAPILLON, A. et MANICHON, H. *Guide d'étude de l'exploitation agricole à l'usage des agronomes*. Paris: ADEPRINA APCA, 1988.
- CARNEY, D. *Changing public and private roles in agricultural services provision*. Londres: Overseas Development Institute, 1998.
- CARNEY, D. *The changing public role in services to agriculture: a framework for analysis. Food Policy*, 1995, 20, pp. 521-528.
- CARTER, A. P. *Mesurer le capital humain: vers une comptabilité du savoir acquis*. Paris: OCDE, 1996.
- CASPAR, P. et AFRIAT, C. *L'investissement intellectuel: essai sur l'économie de l'immatériel*. Paris.: Economica-Centre de Prospective et d'Evaluation, 1987.
- CASTILLO, G. T. *Research partnerships: Issues, lessons, results and dreams for sustainable development. AgREN Network paper*, 1997, 71.
- CERF, M., LAURENT, C. et PASQUIER, C. Multifonctionnalité de l'agriculture et évolution des logiques de soutien technique aux ménages agricoles dans l'UE. In: DELORME, H. (éd.), *La Politique Agricole Commune. Anatomie d'une transformation*. Paris: Presses de Sciences Po., 2004, pp. 299-320.
- CERF, M. et LENOIR, D. *Le développement agricole en France*. P.U.F., 1987.
- CERF, M. et MAXIME, F. La coproduction du conseil: un apprentissage difficile. In: RÉMY, J., BRIVES, H. et LÉMERY, B. (éd.), *Conseiller en agriculture*. Dijon: INRA-Educagri, 2006, pp. 137-151.
- CHANDLER, A. D. *Corporate strategy, structure, and control methods in the United States during the 20th century. Industrial and Corporate change*, 1992, 1 (2), pp. 263-284.

- CHAPMANN, R. et TRIPP, R. *Changing incentives for agricultural extension - a review of privatised extension in practice*. AgREN Network paper, 2003, 132.
- CHARMASSON, T. Le corps des professeurs départementaux d'agriculture en 1888. In: BOULET, M. (éd.), *les enjeux de la formation des acteurs de l'agriculture: 1760-1945*. Dijon: Educagri Editions, 2000, pp. 179-188.
- CHARMASSON, T., LELORRAIN, A.-M. et RIPA, Y. *L'Enseignement agricole et vétérinaire de la Révolution à la Libération*. Paris: INRP et Publications de la Sorbonne, 1992.
- CHASE, R. B. *Where does the customer fit in the service operation?* *Harvard Business Review*, 1978, 56 (6), pp. 137-142.
- CHAUSSEPIED, P. *Les structures de la production agricole en RDA*. Paris: INAP-G, 1971.
- CHAUSSEPIED, P. et REBOUL, C. *La révolution agraire de la République Démocratique Allemande*. Paris: INRA, 1975.
- CHAVANCE, B., BOYER, R. et GODARD, O. *Les figures de l'irréversibilité en économie*. 1991, pp.
- CHIA, E. et COLSON, F. Le repérage des agriculteurs en difficulté à partir des incidents de paiement auprès de leurs créanciers. In: BROSSIER, J. et VALCESCHINI, E. (éd.), *Les exploitations agricoles et leur environnement*. Paris: INRA, 1991.
- CHIPETA, S. The role of extension in rural development. Extension and rural development: a convergence of views on international approaches? 2002, Washington, 12-15 Novembre 2002.
- COCAUD, M. Des cadres pour la rénovation de l'agriculture: les sociétés d'agriculture en Ile-et-Villaine. In: BOULET, M. (éd.), *les enjeux de la formation des acteurs de l'agriculture: 1760-1945*. Dijon: Educagri Editions., 2000, pp. 199-206.
- COHENDET, P. Information, connaissances et théorie de la firme évolutionniste. In: PETIT, P. (éd.), *L'économie de l'information*. Paris: La découverte, 1998, pp. 253-276.
- COHENDET, P. Relations de service et transfert de technologie. In: DE BANDT, J. et GADREY, J. (éd.), *Relations de service, marchés de service*. Paris: CNRS, 1994, pp. 201-216.
- COHENDET, P. et LLERENA, P. *La conception de la firme comme processeur de connaissances*. *Revue d'économie industrielle*, 1999, (88), pp. 211-235.
- COLSON. *Le développement agricole face à la diversité de l'agriculture française*. *Economie rurale*, 1986, 172.
- COLSON, F. Les enjeux politiques de l'encadrement technique de l'agriculture. In: RÉMY, J., BRIVES, H. et LÉMERY, B. (éd.), *Conseiller en agriculture*. Dijon: INRA-Educagri, 2006, pp. 59-70.
- COMET, G. Le statut intellectuel des savoirs agricoles au Moyen Âge, référents et vecteurs. In: AMOURETTI, M.-C. et SIGAUT, F. (éd.), *Traditions agronomiques européennes. Elaboration et transmission depuis l'Antiquité*. Paris: CTHS, 1998.
- COMMISSION EUROPÉENNE. *Agenda 2000. Pour une union plus forte et plus large*. *Bulletin de l'Union européenne*, 1997, 5 (supplément).
- COMMISSION EUROPÉENNE. The Cork declaration: a living countryside. Report of the European Conference on Rural Development, 1996.
- COMMISSION EUROPÉENNE. *Fuelling the boom in business services*. *Entreprise Europe*, 2001, (2), pp. 14-15.
- COMMISSION EUROPÉENNE. *Proposition de règlement du conseil établissant des règles communes pour les régimes de soutien direct dans le cadre de la Politique Agricole Communes et établissant des régimes de soutien aux producteurs de certaines cultures*. Brussels: Commission européenne, 2003.

- COMMISSION EUROPÉENNE. *Document de travail relatif au projet de recommandation de la commission relative à la réduction de la présence du déoxynivalénol dans les produits à base de céréales* Bruxelles le 16 juillet. 2000a, (\\Lux-dossiers\dossiers\SANCO\SANCO-2000-01925\SANCO-2000-01925-01-00-FR-TRA-00.DOC>).
- COMMISSION EUROPÉENNE. The multifunctional character of agriculture and land. Statement on the behalf of the European community and its member states. Vingt-deuxième conférence régionale de la FAO pour l'Europe, 2000b, Porto, Portugal., 24-28 juillet 2000.
- CONSTANTINIDES-MEGRET, C. *La Politique Agricole Commune en question*. Paris: Editions A. Pedone, 1982.
- CORIAT, B. et DOSI, G. *Learning how to govern and Learning how to solve problems: on the co-evolution of competences, conflicts and organisational routines*. IIASA Working paper, 1995.
- CURRELE, J., HOFFMANN, V. et KIDD, A. Contracting for agricultural extension in Thuringia, Germany. In: RIVERA, W. et ZIJP, W. (éd.), *Contracting for agricultural extension. International case studies and emerging practices*. Cambridge (USA): CABI Publishing, 2002.
- DANCEY, R. J. *The evolution of agricultural extension in England and Wales*. *American Journal of agricultural economics*, 1992.
- DARRÉ, J.-P. *Comment les façons de faire et de penser se transforment: l'étude des réseaux de dialogue*. *Agriscope*, 1986, (7), pp. 143-151.
- DAVID, P. *Clio and the economics of Qwerty*. *American Economic Review*, 1985, 75 (2), pp. 332-337.
- DAVID, P. The computer and the dynamo: the modern productivity paradox in a not-too-distant mirror. In: OCDE (éd.), *Technology and productivity: the challenge for economic policy*. Paris: OCDE, 1991.
- DE BANDT, J. La notion de marché est-elle transposable dans le domaine des services informationnels aux entreprises. In: DE BANDT, J. et GADREY, J. (éd.), *Relations de service, marchés de service*. Paris: CNRS, 1994, pp. 217-140.
- DE BANDT, J. *La productivité dans les services: sens et non-sens*. Paris: MRT, La documentation française, 1985.
- DE BANDT, J. *Le débat sur la productivité dans les services: des problèmes mal posés*. *Revue d'économie industrielle*, 1988, (43), pp. 179-195.
- DE BANDT, J. et GADREY, J. De l'économie des services à l'économie des relations de service. In: DE BANDT, J. et GADREY, J. (éd.), *Relations de service, marchés de service*. Paris: CNRS, 1994, pp. 11-22.
- DE JANVRY, A. et SADOULET, E. *Dépasser Bono. Comment rendre plus efficiente l'aide au développement*. *Revue d'économie du développement*, 2003, Décembre 2003 pp. 63-76.
- DE JANVRY, A., SADOULET, E. et SANTOS, B. *Project evaluation for sustainable rural development: plan sierra in the Dominican Republic*. *Journal of Environmental Economics and Mangement*, 1994, 28 pp. 135-154.
- DEBAILLEUL, G. *L'évolution de la politique agricole américaine: une approche régulationniste*. Thèse de doctorat, Thèse de Docteur de l'Institut National Agronomique de Paris-Grignon, 1989.
- DELAUNAY, J.-C. et GADREY, J. *Les enjeux de la société de service*. Presses de la fondation nationale des sciences politiques, 1987.
- DELORME, H. Introduction. In: DELORME, H. (éd.), *La politique agricole commune. Anatomie d'une transformation*, 2004, pp. 11-46.
- DELORME, R. *Compromis, Etat inséré et crise de l'Etat inséré. Critiques de l'économie politique*, 1984, 26-27 pp. 149-160.

- DELORME, R. *Etat et hétérogénéité. ERIC et le MPEE. Cahiers de recherche sociologique*, 1991, (17), pp. 153-184.
- DÉSERT, G. et SPECKLIN, R. Les réactions face à la crise. In: AGULHON, M., DÉSERT, G. et SPECKLIN, R. (éd.), *Histoire de la France rurale (Tome 3). Apogée et crise de la civilisation paysanne de 1789 à 1914*. 1976.
- DEVAUX, H. et MARSHALL, E. Ingénieurs et techniciens dans la formation. L'évolution de la place et du rôle des ingénieurs formateurs. In: BOULET, M. (éd.), *La formation des acteurs de l'agriculture. Continuités et ruptures. 1945-1985*. Dijon: Educagri Editions, 1999, pp. 139-146.
- DEVIENNE, S. *Systèmes de production du lait et politique agricole aux Pays-Bas*. Thèse de doctorat, INAP-G, 1989.
- DGAL. *Evaluation de l'exposition des consommateurs de produits issus de l'agriculture biologique et de l'agriculture conventionnelle aux résidus de pesticides, métaux lourds, nitrates, nitrites et mycotoxines. Encart de Notre Alimentation*, 2000, 37 pp.
- DI BIAGGIO, L. *Apprentissage, coordination et organisation de l'industrie. Une perspective cognitive. Revue d'économie industrielle*, 1999, (88), pp. 187-210.
- DI BIAGGIO, L. Le concept d'information en économie: définition et perspectives. In: DE BANDT, J. et GOURDET, G. (éd.), *Immatériel, nouveaux concepts*. Paris: Economica, 2001, pp. 105-126.
- DINAR, A. *Extension commercialization: how much to charge for extension services. American Journal of agricultural economics*, 1996, 78 pp. 1-12.
- DINAR, A. *Provision and request of agricultural extension services. American Journal of agricultural economics*, 1989, 71 pp. 294-302.
- DINAR, A. et KEYNAN, G. *The cost and performance of Paid Agricultural extension services. The case of agricultural technology transfer in Nicaragua*. Washington: World Bank, 1998.
- DINAR, A. et KEYNAN, G. *Economics of paid extension: lessons from experiences in Nicaragua. American Journal of agricultural economics*, 2001, 83 (3), pp. 768-776.
- DJELLAL, D. Innovation in the French contract cleaning industry. In: DJELLAL, D. et GALLOUJ, F. (éd.), *Innovation in service industries in France: results of a postal survey*. Bruxelles: 1998.
- DJELLAL, D. et GALLOUJ, F. Nouvelle économie des services et innovation. In: (éd.), Paris: L'Harmattan, 2002.
- DOCKÈS, P. *Formation et transferts des paradigmes socio-techniques. Revue française d'économie*, 1990, 5 (4), pp. 29-82.
- DOSI, G. the contribution of economic theory to the understanding of a knowledge-based economy. In: OCDE (éd.), *Employment and growth in the knowledge-based economy*. Paris: OCDE, 1996, pp.
- DOSI, G. *Sources, procedures and microeconomics. Effects on innovation. Journal of economic literature*, 1988, 26 (3), pp. 1120-1171.
- DOSI, G. et CORIAT, B. Evolutionnisme et régulation. Divergences et convergences. In: BOYER, R. et SAILLARD, Y. (éd.), *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*. Paris: La Découverte, 2002, pp. 500-510.
- DOSI, G. et METCALFE, S. Approches de l'irréversibilité en théorie économique. In: BOYER, R., CHACANCE, B. et GODART, O. (éd.), *Les figures de l'irréversibilité en économie*. Paris: Editions de l'école des hautes études en sciences sociales, 1991, pp. 37-68.
- DU TERTRE, C. *Activités immatérielles et relationnelles: quels nouveaux enjeux de régulation pour les secteurs et les territoires? Géographie, Economie, Sociétés*, 2002a, 4 (2), pp. 131-153.
- DU TERTRE, C. *Intangible Interpersonal Services, Adjustment and Reduction of Working Hours: Toward New Political Economy Tools. Service Industries Journal*, 1999, 19 (1).

- DU TERTRE, C. Ouvrir le champ de l'évaluation de la performance au registre des externalités. In: HEURGON, E. (éd.), *Le développement durable, c'est enfin du bonheur! Prospective d'un siècle à l'autre (VII)*. Paris: Editions de l'Aube, 2006.
- DU TERTRE, C. « Services », « relation de service » et « économie immatérielle ». In: HUBAULT, F. (éd.), *La relation de service, opportunités et questions nouvelles pour l'ergonomie*. Toulouse: Octares Editions, 2002b, pp. 215-225.
- DUFLOT, B. *Disparités d'accès au conseil technique pour les agriculteurs*. Thèse de doctorat, INAP-G. Stage de deuxième année effectué au sein de l'UMR SAD-APT de l'INRA, 2004.
- DUMONT. *Le problème agricole français*. Nouvelles éditions latines (réédition), 1945.
- DUMONT, R. *Voyages en France d'un agronome*. Paris: Librairie de Médecis- Éditions M.-Th. Génin, 1956.
- DUMONT, R. et DE RAVIGNAN, F. *Nouveaux voyages dans les campagne françaises*. Paris: Seuil, 1977.
- DUTRAIVE, V. De l'analyse contemporaine des institutions aux institutionnalismes américains: un cheminement rétrospectif. In: COREI, T. (éd.), *L'économie institutionnaliste. Les fondateurs*. Paris.: Economica, 1995, pp. 5-16.
- ELEGOET, F. et VAN GILS, L. *Agriculture en Hollande. L'intelligence efficace*. Plabennec: Tud Ha Bro, 1989.
- ELFRING, T. *Service employment in advanced economies*. Thèse de doctorat, Université de Groningen, 1988.
- ENGEL, P. *Achieving a competitive edge in the agricultural information market*. *Zeitschrift für Agrar-informatik*, 1993, (1), pp. 2-9.
- EPINGARD, P. L'investissement immatériel: une réalité essentielle et insaisissable. In: DE BANDT, J. et GOURDET, G. (éd.), *Immatériels, nouveaux concepts*. Paris: Economica, 2001, pp. 59-82.
- ESPOSITI, R. *The impact of public R&D and extension expenditure on Italian agriculture: an application of a mixed parametric-nonparametric approach*. *European review of agricultural economics*, 2000, 27 (3), pp. 365-384.
- EVENSON, R. E. The economic contribution of agricultural extension to agricultural and rural development. In: SWANSON, E., BENTZ, R. et SOFRANKO, A. (éd.), *Improving agricultural extension. A reference manual*. Rome: FAO, 1998.
- EVENSON, R. E. *Economic issues in agricultural extension policy*. New Haven, CT: Yale University, Economic Growth Center, 1988.
- EVARD, P. et VEDEL, G. *Développement agricole: réinventer le modèle à la française*. *Club Demeter*, 2003, Cahier n°11.
- F.A.O. *Report of the Global Consultation on Agricultural Extension*. Rome: FAO, 1990.
- FAIVRE-DUPAIGRE, B. *Développement et contradictions de l'agriculture de la République Démocratique Allemande au cours des années 1967-1987*. Thèse de doctorat, INAP-G, 1987.
- FAVEREAU, O. Conventions et régulation. In: BOYER, R. et SAILLARD, Y. (éd.), *Théorie de la régulation. L'Etat des savoirs*. Paris: La Découverte., 1995, pp. 511-520.
- FEDER, G., WILLETT, A. et ZIJP, W. *Agricultural extension. Generic challenges and some ingredients for solutions*. *World Bank Policy Research working paper*, 1999, 2129.
- FISHER, A. G. B. *The clash of progress and security*. Londres: Mac Millan, 1935.
- FORAY, D. et COWAN, R. Economie de la codification et de la diffusion des connaissances. In: PETIT, P. (éd.), *L'économie de l'information*. Paris: La découverte, 1998, pp. 301-340.

- FREEMAN, C. et SOETE, L. *The economics of industrial innovation (third edition)*. Londres: Pinter, 1997.
- FRISVOLD, G. B. et FERNICOLA, K. *Market returns, infrastructure and the supply and demand for extension services*. *American Journal of agricultural economics*, 2001, 83 (3), pp. 758-763.
- FROUWS, J. Les syndicats agricoles aux Pays-Bas. In: HERVIEU, B. et LAGRAVE, B.-M. (éd.), *Les syndicats agricoles en Europe*. Paris: L'Harmattan, 1991, pp. 186-207.
- GADREY, J. *The characterisation of goods and services: an alternative approach*. *Review of income and wealth*, 2000, 46 (3), pp. 369-387.
- GADREY, J. *Introduction du Dossier "des services au service"*. *Revue française de gestion*, 1997, (113), pp. 60-61.
- GADREY, J. La caractérisation des biens et des services, d'Adam Smith à Peter Hill: une approche alternative. 1999, Lille,
- GADREY, J. *Le service n'est pas un produit. Quelques implications pour l'analyse économique et pour la gestion*. *Politiques et management publics*, 1991, 9 (1), pp. 1-24.
- GADREY, J. *L'économie des services*. Paris: La Découverte, 1992.
- GADREY, J. Les relations de service dans le secteur marchand. In: DE BANDT, J. et GADREY, J. (éd.), *Relations de service, marchés de service*. Paris: CNRS, 1994a, pp. 23-42.
- GADREY, J. *Rapports sociaux de service: une autre régulation*. *Revue économique*, 1990, 41 (1), pp. 49-69.
- GADREY, J. Relations, contrats et conventions de service. In: DE BANDT, J. et GADREY, J. (éd.), *Relations de service, marchés de service*. Paris: CNRS, 1994b, pp. 123-152.
- GADREY, J. *Services: la productivité en questions*. Paris: Desclée de Brouwer, 1996.
- GADREY, J., GALLOUJ, C., GALLOUJ, F., MARTINELLI, F. et P., T. *Manager le conseil. Stratégies et relations des consultants et de leurs clients*. Paris: Edisciences International, 1992.
- GADREY, J. et GALLOUJ, F. *The provider-customer interface in business and professional services*. *The service industries journal*, 1998, 18 (2), pp. 1-15.
- GADREY, J., GALLOUJ, F., BLANDIN, O., TERTRE, C. D. et BORZEIX, A. *Comment mesurer la performance?* La Poste, 1999.
- GALLET, J.-M. *Le syndicalisme agricole dans la CE*. *L'Information agricole*, 1993, 660.
- GALLOUJ, C. et GALLOUJ, F. *L'innovation dans les services*. Paris: Economica, 1996.
- GALLOUJ, F. *Economie de l'innovation dans les services*. Paris: L'Harmattan, 1994.
- GALLOUJ, F. *La production de l'innovation dans les services de conseil*. *Revue française de gestion*, 1995, pp. 109-119.
- GALLOUJ, F. *Les formes d'innovation dans les services de conseil*. *Revue d'économie industrielle*, 1991, 57.
- GALLOUJ, F. Les performances d'un centre financier. In: GADREY, J., GALLOUJ, F., BLANDIN, O., TERTRE, C. D. et BORZEIX, A. (éd.), *Comment mesurer la performance?* La Poste, 1999b.
- GALLOUJ, F. *Les trajectoires de l'innovation dans les services: vers un enrichissement des taxonomies évolutionnistes*. *Economies et Sociétés, Série Economie et Gestion des Services*, 1999a, 5 (1), pp. 143-169.
- GALLOUJ, F., GADREY, J. et GHILLEBAERT, E. *La construction sociale du produit financier postal*. *Annals of public and cooperative economics*, 1999, 70 (3), pp. 417-445.
- GALLOUJ, F. et WEINSTEIN, O. *Innovation in services*. *Research policy*, 1997, 26 pp. 537-556.

- GARFOTH, C. ADAS and the privatisation of advisory services in England and Wales. Extension and rural development: a convergence of views on international approaches? 2002, Washington, 12-15 Novembre 2002.
- GARRETT, T. A. *Economies of scale and inefficiency in county extension councils: a case for consolidation?* *American Journal of agricultural economics*, 2001, 83 (4), pp. 811-825.
- GARROUSTE, P. *Apprentissage, interactions et création de connaissances.* *Revue d'économie industrielle*, 1999, (88), pp. 137-151.
- GERBAUX, F. et MULLER, P. *La naissance du développement agricole en France.* *Economie rurale*, 1984, 159 pp. 11-16.
- GERVAIS, M., JOLIVET, M. et TAVERNIER, Y. *Histoire de la France rurale (Tome 4). Depuis 1914. La fin de la France paysanne.* Paris: Editions du Seuil., 1976.
- GILBERTE, C. Les conférences agricoles dans le département du Rhône (1870-1905). In: BOULET, M. (éd.), *les enjeux de la formation des acteurs de l'agriculture: 1760-1945.* Dijon: Educagri Editions., 2000, pp. 231-239.
- GOFFMAN, E. *Asiles.* Paris: Editions de minuit, 1968.
- GOMEZ, S. *Nuevas Modalidades de apoyo a la pequena agricultura. El caso de Chile.* *Estudios sociales*, 1991, (70), pp. 131-147.
- GROSJEAN, F. *Toxicité des mycotoxines des céréales: Pas d'amalgame.* *Perspectives agricoles*, 2002, (278), pp. 23-42.
- GROSJEAN, F., LEUILLET, M., BERHAUT, P. et NIQUET, G. *Nettoyage, stockage et gestion des lots, la prévention est payante.* *Perspectives agricoles*, 2002, (278), pp. 23-42.
- HAGMANN, J., CHUMA, E., CONNOLLY, M. et MURWIRA, K. *Client-driven Change and Institutional Reform in Agricultural Extension: An Action Learning Experience from Zimbabwe.* *AgREN Network paper*, 1998, 130.
- HAIRY, D. et PERRAUD, D. *Crise laitière et quotas: l'évolution de la politique laitière en France et dans la Communauté.* *Cahiers d'Economie et Sociologie Rurales*, 1984, 7 pp. 9-36.
- HALL, R. *Organizations: structures, processes, and outcomes.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1991.
- HANSON, J. C. et JUST, R. E. *The potential for transition to paid extension: some guiding economic principles.* *American Journal of agricultural economics*, 2001, 83 (3), pp. 777-784.
- HATCHUEL, A. *Connaissances, modèles d'interaction et rationalisations. De la théorie de l'entreprise à l'économie des connaissances.* *Revue d'économie industrielle*, 1999, (88), pp. 187-210.
- HATCHUEL, A. Modèles de services et activités industrielles. In: DE BANDT, J. et GADREY, J. (éd.), *Relations de service, marchés de service.* Paris: CNRS, 1994, pp. 63-84.
- HATCHUEL, A. *Repenser la gestion. Un point de vue historique sur les firmes comme innovations institutionnelles.* *La lettre de la Régulation*, 2004, (47), pp. 1-5.
- HATCHUEL, A. et SARDAS, J.-C. Les grandes transitions contemporaines des systèmes de production. Une démarche typologique. In: DE TERSSAC, G. et DUBOIS, P. (éd.), *Les nouvelles rationalisations de la production.* Toulouse: Cepaduès-Editions, 1992, pp. 1-24.
- HÉBRARD, L. *Le développement des services agricoles. Une sous-traitance spécialisée au service des agriculteurs.* *INSEE première*, 2001, (817).
- HILL, P. *On goods and services.* *Review of income and wealth*, 1977, 4 (23), pp. 315-338.
- HILL, P. *Tangibles, intangibles and services: a new taxonomy for the classification of outputs.* *Canadian journal of economics*, 1999, 32 (426-446).

- HIPP, C. et GRUPP, H. *Innovation in the service sector: the demand for service-specific innovation measurement concept and typologies*. *Research policy*, 2005, (34), pp. 517-535.
- HODGSON, G. *Capitalism, complexity, and Inequality*. *Journal of economic issues*, 2003, 37 (2), pp. 471-478.
- HODGSON, G. Thorstein Veblen and the machine process. In: ARGYROUS, G., FORSTATER, M. et MONGIOVI, G. (éd.), *Growth, distribution and effective demand: essays in honor of Edward J. Nell*. Armonk (NY): M.E. Sharpe, 2004, pp. 261-278.
- HOLLOWAY, G. J. et EHUI, S. K. *Demand, supply and willingness-to-pay for extension in an emerging-market setting*. *American Journal of agricultural economics*, 2001, 83 (3), pp. 764-768.
- HOUÉE, P. *Les étapes du développement rural (tomes 1 et 2)*. Paris: Editions ouvrières, 1972.
- HOWELLS, J., TETHER, B., COX, D. et RIGBY, J. *Information Technology Research in the UK: perspectives on services research and development and systems of innovation*. *Science and Public Policy*, 2003, 33 (1).
- JACQUART, J. Immobilismes et catastrophes. In: DUBY, G. et WALLON, A. (éd.), *Histoire de la France Rurale (tome 2)*. Paris: Seuil, 1974, pp. 159-314.
- JUST, D. R., WOLF, S. A., WU, S. et ZILBERMAN, D. *Consumption of economic information in agriculture*. *American Journal of agricultural economics*, 2002, 84 (1), pp. 39-52.
- KATZ, E. *Innovative approaches to financing extension for agricultural and natural resources management*. Lindau, Suisse: LBL, Swiss center for agricultural extension, 2002.
- KLERKX, L. et LEEUWIS, C. Balancing multiple interests: innovation brokers in the market for innovation support services. 7th European IFSA Symposium, 2006b, 7-11 Mai 2006.
- KLERKX, L. et LEEUWIS, C. Matching demand and supply for innovation support services: experiences with intermediary organizations in the privatized Dutch agricultural knowledge and information system. 7th European IFSA Symposium, 2006a, 7-11 Mai 2006.
- KNUTSON, R. D. *Restructuring agricultural economics extension to meet changing needs*. *American Journal of agricultural economics*, 1986, 68 pp. 1297-1306.
- KNUTSON, R. D. et OUTLAW, J. L. *Extension's decline? Review of agricultural economics*, 1994, (16), pp. 465-475.
- KRAMER, S. N. *The Sumerians*. Chicago: University of Chicago Press, 1963.
- KYDD, J. *Agriculture and rural livelihoods: Is globalisation opening or blocking paths out of rural poverty? AgREN Network paper*, 2002, 121.
- LABARTHE, P. *Trajectoires d'innovation des services et inertie institutionnelle. Dynamique du conseil dans trois agricultures européennes*. *Géographie, Economie, Société.*, 2005, 7 (3), pp. 289-311.
- LABATHE, P. *Performance of Services and Unequal Access to Agricultural Extension. Study case in Ain (France) and Zeeland (Netherlands)*. *Journal of extension systems*, 2006, 21 (2), pp. 12-26.
- LACQUEMENT, G. *La décollectivisation dans les nouveaux Länder allemands*. Paris: L'Harmattan, 1996.
- LACROIX, A. et MOLLARD, A. L'approche sectorielle de la régulation: une problématique à partir de l'agriculture. In: ALLAIRE, G. et BOYER, R. (éd.), *La grande transformation de l'agriculture*. Paris: INRA ECONOMICA, 1995, pp 259-292.
- LANDAIS, E. *Méthodes pour la recherche sur les systèmes d'élevage en Afrique intertropicale*. Mbour, Sénégal: IEMVT, 1986.
- LANGÉARD, E. et EIGLIER, P. Relation de service et marketing. In: DE BANDT, J. et GADREY, J. (éd.), *Relations de service, marchés de service*. Paris: CNRS, 1994, pp. 263-280.

- LANGÉARD, E. et EIGLIER, P. *Servuction, le marketing des services*. McGraw-Hill, 1986.
- LANGÉARD, E. et EIGLIER, P. *Une approche nouvelle du marketing des services*. *Revue française de gestion*, 1975, 95.
- LAURENT, C. *Activité agricole, Multifonctionnalité, Pluriactivité: Rapport rédigé pour le Ministère de l'Agriculture et de la Pêche dans le cadre du comité d'experts sur les contrats territoriaux d'exploitation*, 1999.
- LAURENT, C. *Cambiato tecnico e vincoli per le agricolture regionali dell'Unione Europea*. *Questione agraria*, 1997, 66.
- LAURENT, C. *L'agriculture et son territoire dans la crise. Analyse et démenti des prévisions de la déprise des terres agricoles à partir d'observations réalisées dans le pays d'Auge*. Thèse de doctorat, Université de Paris VII, Doctorat Structures Productives et Système mondial, 1992.
- LAURENT, C., CARTIER, S., FABRE, C., MUNDLER, P., PONCHELET, D. et RÉMY, J. *L'activité agricole des ménages ruraux et la cohésion sociale et économique*. *Economie rurale*, 1998, 244 pp. 12-21.
- LAURENT, C., CERF, M. et LABARTHE, P. *Agricultural extension services and market regulation: learning from a comparison of six EU countries*. *European Journal of Agricultural education and extension*., 2006, 12 (1), pp. 5-16.
- LAURENT, C., CERF, M. et PASQUIER, C. *Le conseil en agriculture: un investissement immatériel entre développement sectoriel et développement territorial*. *Géographie, Economie, Sociétés*., 2002, 4 (2), pp. 131-153.
- LAURENT, C., LABARTHE, P. et CERF, M. L'Europe et le conseil agricole. Evolutions récentes dans six pays de l'UE. In: RÉMY, J., BRIVES, H. et LÉMERY, B. (éd.), *Conseiller en agriculture*. Dijon: INRA-Educagri, 2006, pp. 103-118.
- LAURENT, C. et RÉMY, J. *L'exploitation agricole en perspectives*. *Le courrier de l'environnement de l'INRA*, 2002, 41, pp. 5-22.
- LAURENT, C. et THINON, P. Les agricultures de l'Union européenne et leurs territoires. In: LAURENT, C. et THINON, P. (éd.), *Agricultures et territoires*. Paris: Hermès sciences. Lavoisier, 2005, pp. 31-56.
- LAVILLE, J.-L. *Sociologie des services. Entre marché et solidarité*. Paris: Érès, 2005.
- LE GUEN, R. Les relations employeur-employé: des affinités électives à la prise de distance. In: RÉMY, J., BRIVES, H. et LÉMERY, B. (éd.), *Conseiller en agriculture*. Dijon: INRA-Educagri, 2006, pp. 71-81.
- LE MOIGNE, J.-L. *La modélisation des systèmes complexes*. Paris: Dunod, 1990.
- LE MOIGNE, J.-L. La modélisation systémique de l'information. In: PETIT, P. (éd.), *L'économie de l'information. Les enseignements des théories économiques*. Paris: La Découverte, 1998, pp. 55-76.
- LEEUWIS, C. *Learning to be sustainable, does the Dutch agrarian knowledge market fail?* *Journal of agricultural extension and education*, 2000, 7 (2), pp. 79-92.
- LEEUWIS, C. *Of computers, myths and modelling. The social construction of diversity, knowledge, information and communication technologies in Dutch horticulture and agricultural extension*. Wageningen: Agricultural University of Wageningen, 1993.
- LEGROS, J. P. et ARGELÈS, J. L'élaboration et la diffusion des techniques agricoles nouvelles au XIX^e siècle. In: BOULET, M. (éd.), *les enjeux de la formation des acteurs de l'agriculture: 1760-1945*. Dijon: Educagri Editions, 2000, pp. 247-252.
- LEHMBRUCH, G. et MEYER, J. M. Kollektivwirtschaften im Anpassungsprozeß: Der Agrarsektor. In: CZADA, R. et LEHMBRUCH, G. (éd.), *Transformationspfade in Ostdeutschland - Beiträge zur sektoralen Vereinigungspolitik*. 1998.

- LÉMERY, B. Nouvelle agriculture, nouvelles formes d'exercice, et nouveaux enjeux du conseil aux agriculteurs. In: RÉMY, J., BRIVES, H. et LÉMERY, B. (éd.), *Conseiller en agriculture*. 2006, pp. 235-252.
- LEVITT, T. *The industrialization of service*. *Harvard Business Review*, 1976, 54.
- LEVITT, T. *Production-line approach to services*. *Harvard Business Review*, 1972, 52.
- LEVY-LAMBERT, H. et PAPOZ, J. C. *Coûts et avantages de l'évolution des structures agricoles*. *Economie rurale*, 1970, 86.
- LOSCH, B. *Global restructuring and liberalization: Côte d'Ivoire and the end of the international cocoa market?* *Journal of agrarian change*, 2002, 2 (2), pp. 206-227.
- LÜNDVALL. Innovation as an interactive process - from producer-user interaction to the national system of innovation. In: DOSI, G. E. A. (éd.), *Technical change and economic theory*. Londres: F. Printer, 1998.
- LÜNDVALL, B.-A. The learning economy. Challenges to economic theory and policy. Conference EAEPE, 1995, Copenhagen,
- LÜNDVALL, B.-A. et JOHNSON, B. *The learning economy*. *Journal of industry studies*, 1994, 1 (2).
- LUNG, Y. et CHANARON, J.-J. *Economie de l'automobile*. Paris: La Découverte, Collection "Repères", 1995.
- MAC KENZIE, D. et SPINARDI, G. *Tacit knowledge, Weapons Design, and the Uninvention of nuclear weapons*. *American Journal of sociology*, 1995, 101 (1).
- MACHLUP, F. *Knowledge, its creation, distribution and economic significance*. Princeton (NJ): Princeton University Press, 1983.
- MACHLUP, F. *The production and distribution of Knowledge in the United State*. Princeton: Princeton University Press, 1962.
- MANIE, P., BOULAY, J., CARAUX, G., CAMBOIS, M.-A. et LAFONT, F. *Le développement: pour la masse ou pour l'élite?* *Economie rurale*, 1974, (99-100), pp. 23-40.
- MASSÉ, J., DAVID, S. et MICHEL, P. *Contrôle en plein champ des Fusarium du blé tendre: recommandations et pistes de réflexion*. *Perspectives agricoles*, 2002, (278), pp. 23-42.
- MAURICE, M. *Méthode comparative et analyse sociale. Les implications théoriques des comparaisons internationales*. *Sociologie du travail*, 1989, 31 (2), pp. 175-192.
- MAXIME, F. et MAZÉ, A. Entre conseil et contrôle. L'audit dans une démarche d'assurance qualité dans les exploitations agricoles. In: RÉMY, J., BRIVES, H. et LÉMERY, B. (éd.), *Conseiller en agriculture*. 2006, pp. 153-168.
- MAYAUD, J.-L. *150 ans d'excellence agricole en France. Histoire du concours général agricole*. Paris: Belfond, 1991.
- MAYAUD, J.-L. Les comices agricoles et la pédagogie de l'exemple dans la France du XIX^e siècle. In: BOULET, M. (éd.), *les enjeux de la formation des acteurs de l'agriculture: 1760-1945*. Dijon: Educagri Editions., 2000, pp. 253-258.
- MAYÈRE, A. Relations de service et enjeux d'industrialisation. In: DE BANDT, J. et GADREY, J. (éd.), *Relations de service, marchés de service*. Paris: CNRS, 1994, pp. 101-122.
- MAZOYER, M. et ROUDART, L. *Histoire des agricultures du monde*. Paris: Seuil, 1997.
- MORICEAU, J.-M., BOURRIGAUD, R., MARACHE, C., PLOUX, F. et VIGREUX, J. *Les campagnes dans les évolutions sociales et politiques en Europe. Des années 1830 à la fin des années 1920*. CNED, 2005.
- MÜLLER, P. *La gauche paysanne et le problème de l'hégémonie. Nouvelles campagnes*, 1983, 21-22 pp. 100-111.

- MÜLLER, P. *Le technocrate et le paysan*. Paris: Les éditions ouvrières., 1984.
- MUNDLER, P. Les conseillers d'entreprise entre guichet et projet. In: RÉMY, J., BRIVES, H. et LÉMERY, B. (éd.), *Conseiller en agriculture*. Dijon: INRA-Educagri, 2006, pp. 119-136.
- MUNDLER, P., LABARTHE, P. et LAURENT, C. *Disparités d'accès au conseil technique. Le cas de la région Rhône-Alpes. Economie rurale*, sous presse.
- MUNDLER, P. et LAURENT, C. *Flexibilité du travail en agriculture: méthodes d'observation et évolutions en cours. Ruralia*, 2003, 12-13.
- NAGEL, U.-J., HEIDEN, K. V. D. et SIEBERT, R. *Public goods and privatised extension - the rocky road towards agro-environmental extension*. In: RIVERA, W. et ZIJP, W. (éd.), *Contracting for agricultural extension. International case studies and emerging practices*. Cambridge (USA): CABI Publishing, 2002.
- NEFUSSI, J. *La tertiarisation de la filière laitière après le "fordisme laitier"*. Paris: Rapport CNIEL, 2004.
- NEFUSSI, J. et NAHON, D. Les services au cœur de l'innovation dans la production agricole: l'exemple de la pomme de terre. In: DJELLAL, D. et GALLOUJ, F. (éd.), *Nouvelle économie des services et innovation*. Paris: L'Harmattan, 2002.
- NELSON, R. et WINTER, S. *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge, Massachussets: The Belknap Press of Harvard University Press, 1982.
- NELSON, R. R. *National innovation systems*. New York: Oxford University Press, 1993.
- NIEDDU, M. et GAIGNETTE, A. *L'agriculture française entre logique sectorielle et logique territoriale. Cahiers d'économie et sociologie rurales*, 2000, 54 pp. 48-87.
- NIOSI, J., BELLON, B., SAVIOTTI, P. et CROW, M. *Les systèmes nationaux d'innovation: à la recherche d'un concept utilisable. Revue française d'économie*, 1992, 7 (1-2), pp. 215-250.
- NONAKA, I. *A dynamic theory of organizational knowledge creation. Organisation sciences*, 1994, 5.
- NONAKA, I. et TAKEUCHI, H. *The knowledge creating company*. New York: Oxford University Press, 1995.
- NORTH, D. *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge (Mass.): Cambridge University Press, 1990.
- NOYELLE, T. et STANBACK, T. *Productivity in services: a valid measure of economic performance?* New York: New York Columbia University., 1988.
- OCDE. *Current status of different forms of funding agricultural advisory services in OECD countries. AGR/REE*, 1992a, 92 (20).
- OCDE. *Growth and employment in the knowledge-based economy*. Paris: OCDE, 1996.
- OCDE. La croissance et la gestion de l'investissement immatériel. In: TEP, O.-R. (éd.), *La technologie et l'économie: les relations déterminantes*. 1992b, pp. 123-147.
- OCDE. *Les services stratégiques aux entreprises*. Paris: OCDE, 1999.
- OCDE. *Les systèmes de connaissances agricoles face aux défis de la sécurité des aliments et de l'environnement. Actes de la deuxième conférence des directeurs et représentants des systèmes de connaissances agricoles (SCA)*. Paris: OCDE, 2000.
- OCDE. *Technology, Productivity and Job creation*. Paris: OCDE, 1996.
- OKTAY, E. et BOYACI, M. *17th European Seminar on Extension Education. ESEE 2005: 2005*.
- OMC. Annexe 1B Accord général sur le commerce des services (AGCS). In: (éd.), *Déclaration de Marrakech du 15 avril 1994*. 1994.

- ORTMANN, G., PATRICK, G., MUSSER, W. et DOSTER, D. *Use of private consultants and other sources of information by large cornbelt farmers*. *Agribusiness*, 1993, 9 pp. 391-402.
- PAVITT, K. Chips and trajectories. In: MAC LEOD, R. (éd.), *Economics and the Human prospect*. London: Francis Printer, 1986.
- PAVITT, K. *Sectoral patterns of technical change: toward a taxonomy and a theory*. *Research policy*, 1984, 13 pp. 343-373.
- PENDERS, J. Extension in relation to small family sized farms. In: VAN DEN BAN, A. W. (éd.), *Methods of agricultural extension*. Wageningen: 1956, pp. 135-154.
- PENROSE, E. *The theory of growth of the firm*. Oxford: Blackwell, 1959.
- PERNET, F. Différenciations spatiales et différenciations sociales dans l'agriculture. In: BROSSIER, J. et VALCESCHINI, E. (éd.), *Les exploitations agricoles et leur environnement*. Paris: INRA, 1991, pp. 63-82.
- PERRAUD, D. Conclusions provisoires [de l'ouvrage]. In: GOUIN, D. M., HAIRY, D. et PERRAUD, D. (éd.), *Québec, France, Etats-Unis: crise laitière et transformation des modes de régulation sectoriels*. 1985, pp. 43-51.
- PERRAUD, D. Crise laitière et transformation des modes de régulation sectoriels: conclusions provisoires. Colloque franco-québécois de Rimousky, 1985, Rimousky, 7-10 octobre 1985.
- PERRIER-CORNET, P. Les mécanismes régionaux du développement agricole: une approche par les rapports sociaux de production. In: BROSSIER, J. et VALCESCHINI, E. (éd.), *Les exploitations agricoles et leur environnement*. Paris: INRA, 1991, pp. 53-62.
- PERRIER-CORNET, P. et BLANC, M. *Pauvreté et RMI dans l'agriculture*.: Note de synthèse pour la convention d'étude entre le Ministère de l'Agriculture (DEPSE), le Ministère de l'emploi et de la solidarité (DIRMI) et l'INRA (UMR INRA-ENESAD de Dijon), 2000.
- PERROW, C. *The analysis of goals in complex organizations*. *American sociological review*, 1961, (26), pp. 688-699.
- PETIT, M. *Vulgarisation et développement, réexamen de la problématique*/. *Economie rurale*, 1984, 159 pp. 4-10.
- PETIT, P. Formes de services et modes d'internationalisation des économies. In: DE BANDT, J. et GADREY, J. (éd.), *Relations de service, marchés de service*. Paris: CNRS, 1994, pp. 291-307.
- PETIT, P. *La croissance tertiaire*. Paris: Economica, 1988.
- PETIT, P. *L'économie de l'information en questions*. In: PETIT, P. (éd.), *L'économie de l'information. Les enseignements des théories économiques*. Paris: La Découverte, 1998, pp. 15-36.
- PETIT, P. *L'économie de l'information. Les enseignements des théories économiques*. Paris.: La Découverte, 1998b.
- PETIT, P. *Les aléas de la croissance dans une économie fondée sur le savoir*. *Revue d'économie industrielle*, 1999, 88, pp. 41-66.
- PETIT, P. et SOETE, L. Technical Change and Employment Growth in Services: Analytical and Policy Challenges. In: PETIT, P. et SOETE, L. (éd.), *Technology and the Future of European Employment*. Aldershot: Edward Elgar, 2000.
- PETIT, P. et SOETE, L. *Technology and the Future of European Employment*. Aldershot: Edward Elgar, 2000.
- PLAN, C. G. D. *Investissements non matériels et croissance industrielle. Rapport Bonnaud*. Paris: La Documentation française, 1982.
- PLATTENBURG, T. *Kleine Boeren in Nederland*. Hilversum (N.V.): Paul Brand's Uitgeversbedrijf, 1942.

- POESY, R. La protection des informations de l'entreprise comme justification des clauses de non concurrence insérées dans un contrat de travail. In: DE BANDT, J. et GOURDET, G. (éd.), *Immatériel, nouveaux concepts*. Paris: Economica, 2001, pp. 187-207.
- POITEVIN, J. *Petit dossier rétrospectif de l'agriculture française*. *Revue française d'économie et de sociologie rurales*, 1969, (79-80), pp. 101-128.
- POLANYI, M. *The tacit dimension*. Londres: Routledge, 1966.
- POLOPOLUS, L. *Agricultural economics beyond the farm gate*. *American Journal of agricultural economics*, 1982, 64 pp. 803-810.
- POUCH, T. *Agriculture: un nouvel ordre centré sur les services*. *Economie et société. série "Economie et Gestion des Services"(EGS)*, 2004, 4 pp. 1-22.
- POULIQUEN, A. *L'industrialisation de l'agriculture en RDA: nouveaux développements des contradictions et nouvelles solutions organisationnelles*. *Revue d'études comparatives est/ouest*, 1980, 11 (1), pp. 58-61.
- PROST, J. et DUIJSING, P. The Netherlands: Going Dutch in Extension, 10 Years of Experiences with Privatized Extension. In: RIVERA, W. et ZIJP, W. (éd.), *Contracting for agricultural extension. International case studies and emerging practices*. Cambridge (USA): CABI Publishing, 2002.
- RÉMY, J. *Distinction, promotion et sélection des agriculteurs, le rôle des organismes de développement*. *Economie rurale*, 1982, (152), pp. 67-71.
- RÉMY, J. *La crise de la professionnalisation de l'agriculture: les enjeux de la lutte pour le contrôle du titre d'agriculteur*. *Sociologie du travail*, 1987, (4), pp. 415-441.
- RENTING, H. et VAN DER PLOEG, J. D. *Reconnecting nature, farming and society: Environmental co-operative in the Netherlands as institutional arrangements for creating coherence*. *Journal of environmental Policy and Planning*, 2001, 3 pp. 85-101.
- RICHARDSON, J. G. et MOORE, C. L. *Determining extension program economic value*. *North Carolina State University WP*, 2002, AEE-01-02.
- RIVERA, W. et ZIJP, W. *Contracting for agricultural extension. International case studies and emerging practices*. Cambridge (USA): CABI Publishing, 2002.
- RIVERA, W. R. *Confronting global market: public sector agricultural extension reconsidered*. *Journal of extension systems*, 2000, 16 pp. 33-54.
- ROLLAND, L. *L'histoire de la vulgarisation avant 1966*. *Economie rurale*, 1984, 159 pp. 11-16.
- RÖLLING, N. *Extension science. Information systems in agricultural development*. Cambridge: Cambridge University Press, 1988.
- ROUSSEAU, J.-P. *Le développement agricole en Allemagne*.: Ambassade de France en République Fédérale Allemande, service de l'expansion économique., 1999.
- SALAI, R. et STORPER, M. *Les mondes de production*. Paris: Editions EHESS, 1994.
- SAUVIAT, C. Le conseil, un marché-réseau singulier. In: DE BANDT, J. et GADREY, J. (éd.), *Relations de service, marchés de service*. Paris: CNRS, 1994, pp. 241-262.
- SCEES. *Le conseil en agriculture. Structures et environnement des exploitations agricoles*, 1983, 128.
- SHANNON, C. E. et W., W. *The Mathematical theory of communication*. Chicago: University of Illinois Press, 1948.
- SIIRIAINEN, F. L'appropriation de l'information: grandeur ou décadence des droits de propriété. In: DE BANDT, J. et GOURDET, G. (éd.), *Immatériel, nouveaux concepts*. Paris: Economica, 2001, pp. 127-166.
- SIMON, H. *The many shapes of knowledge*. *Revue d'économie industrielle*, 1999, (88), pp. 23-40.

- SOETE, L. The institutions of knowledge. European School of new institutional economics. Dispositifs d'Organisation de la Production et des Echanges, 2003, Corte, 4 Avril 2003.
- SOETE, L. et MIOZZO, M. *Internationalization of services: a technological perspective. Technological forecasting and social change*, 2001, (67), pp. 159-185.
- SOETE, L. et MIOZZO, M. *Trade and development in services: a technological perspective*. Maastricht: mimeo, MERIT, 1990.
- SOMERS, B. M. *Small farmers and agricultural extension*. Thèse de doctorat, Université de Wageningen, Communication and innovation studies, 1991.
- SPENDER, J. C. et GRANT, R. *Knowledge and the firm: an overview. Strategic Management Journal*, 1996, (17), pp. 5-11.
- STANBACK, T. *Understanding the service economy*. Baltimore: John Hopkins University Press, 1979.
- STREETER, D. H. *Electronic information systems and farmer decision making: Five case studies. European review of agricultural economics.*, 1992, 19 pp. 97-113.
- STREIFFELER, F. Continuation of the farm versus growing or disappearing. Motives, problems, and problem-solutions of part-time farming in Germany. XIX European congress of rural sociology, 2001, Dijon,
- SUNDBO, J. *Development of a service system in a manual service firm: a case study of the Danish ISS. Advances in services marketing and management*, 1996, 5 pp. 432-455.
- SUNDBO, J. *The organisation of innovation in services*. Oxford: Roskilde University Press, 1998.
- SWANSON, B. E. *Analysing agricultural technology systems: A research report*. University of Illinois, 1987.
- SWANSON, B. E., BENTZ, R. P. et SOFRANKO, A. J. *Improving agricultural extension. A reference manual*. Rome.: FAO., Rome.
- TEECE, D. Technological change and the nature of the firm. In: DOSI, G., FREEMAN, C., NELSON, R., SILVERBERG, G. et SOETE, L. (éd.), *Technical change and economic theory*. New York / London: Francis Printer / Columbia University Press, 1988.
- THÉRET, B. Institutions et institutionnalismes: vers une convergence intra et interdisciplinaire des conceptions de l'institution. Colloque Organisations et institutions: règles, coordination, évolution., 2000, Amiens, 25-26 mai 2000.
- THÉRET, B. Méthodologie des comparaisons internationales, approches de l'effet sociétal et de la régulation: fondements pour une lecture structuraliste des systèmes nationaux de la protection sociale. In: RÉGULATION, A. R. E. (éd.), *L'année de la régulation*. Paris: La Découverte, 1997, pp. 163-228.
- TOUZARD, J.-M. Régulation sectorielle, dynamique régionale et transformation d'un système productif localisé: exemples de la viticulture languedocienne. In: ALLAIRE, G. et BOYER, R. (éd.), *La grande transformation de l'agriculture*. Paris: INRA éditions, 1995, pp. 293-322.
- TROUVÉ, A. *Les régions, acteurs des politiques agricoles. Analyse comparée de la Bavière et du Schleswig Holstein. Economie rurale*, 2004, 282.
- UMALI, D. et SCHWARTZ, L. *Public and private extension: beyond traditional frontiers*. Washington.: World Bank, 1994.
- URRY, J. *Some Social and Spatial Aspects of Services. Society and Space*, 1987.
- VAN DEN BAN, A. *Different ways of financing agricultural extension. AgREN Network paper*, 2000, 106.

- VAN DEN BAN, A. W. International experience in communication and innovation. In: CROUCH, B. R. et CHAMALA, S. (éd.), *Extension education and rural development. Volume 1*. Chichester: John Wiley & Sons, 1981, pp. 293-307.
- VAN DEN BAN, A. W. *Les courants de pensées en matières de théories de la diffusion des innovations. Economie rurale*, 1984, 159 pp. 31-36.
- VAN DEN BAN, A. W. et BAUWENS, A. L. G. M. *Small Farmer Development; Experiences in the Netherlands. Quarterly Journal of International Agriculture*, 1988, 27 pp. 215-227.
- VAUCELLE, A. et LE BAIL, M. Diversité des engagements contractuels et fonctionnement des exploitations agricoles en Beauce. SFER Les systèmes de production agricole: performances, évolutions, perspectives, 2004, Lille, 18-19 novembre 2004.
- VILLAIN, C. *Crise de la PAC et PAC de crise. Economie rurale*, 1984, (163), pp. 4-9.
- VILLEVAL, M.-C. Une théorie économique des institutions? In: BOYER, R. et SAILLARD, Y. (éd.), *Théorie de la régulation. L'Etat des savoirs*. Paris: La Découverte, 1995, pp. 479-489.
- WIELINGA, H. E. *The agricultural extension system in the Netherlands*. Den Haag: Ministry of agriculture and fisheries, 1988.
- WILLIAMSON, O. *The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting*. New York: The free press, 1985.
- WOLF, S. A., JUST, D. R. et ZILBERMAN, D. *Between data and decision: the organization of economic information systems. Research policy*, 2001, (30), pp. 121-141.
- WÜNSCH, J. A. *Intégration des contraintes du marché dans la conduite des cultures: Effet de la différenciation des produits sur la conduite de la pomme de terre de conservation dans les exploitations agricoles de Picardie*. Thèse de doctorat, INA P-G, 2004.
- ZARIFIAN, P. La production industrielle comme production de services. Colloque Dynamique des services et théories économiques, 1987, Lille, janvier 1987.
- ZARIFIAN, P. et GADREY, J. *L'émergence d'un modèle de service: enjeux et réalités*. Paris: éditions Liaisons, collection Entreprise et carrières, 2002.
- ZIJP, W. *Improving the transfer and use of agricultural information. World Bank Discussion paper*, 1994, 97 pp.
- ZOUBOULAKIS, M. *On the evolutionary character of North's idea of institutional change. Journal of institutional economics*, 2005, 1 (2), pp. 139-153.

Annexes

Annexe II.1. Mise en regard d'analyses systémiques des modalités de construction des systèmes de culture des agriculteurs (Aubry et al. 1998) et des déterminants des besoins en conseil (Gadrey et al. 1992).

Dans leur analyse des stratégies et des relations des consultants avec leurs clients, Gadrey, Gallouj et al., (1992) estiment que ce sont la complexité et l'incertitude pesant sur les activités économiques qui sont au cœur du besoin en conseil. Une telle hypothèse semble posséder une forte valeur heuristique pour décrire les besoins en conseil technique agricole et leur évolution. Elle s'appuie notamment sur des travaux de systémiques qui ont pour objet spécifique une modélisation de la complexité (Le Moigne 1990) qui ont également inspiré des travaux portant sur l'agriculture. Cette analyse différencie tout d'abord deux niveaux de complexité qui peuvent engendrer des besoins en conseil technique :

1) Le premier niveau de complexité est constitué par *la complexité interne – scientifique et technique – des processus de production*. Cette complexité est liée d'une part à la complexité des matériels et inputs mis en œuvre dans la production et à la complexité de coordination de l'utilisation de ces différents matériels ou inputs, et d'autre part à la diversité croissante des produits issus de l'activité de production.

2) Le deuxième niveau de complexité est *la complexité externe liée à l'environnement de l'entreprise*. Parmi les variables de l'environnement des entreprises décrites par Gadrey, Gallouj et al. (1992) comme source de complexité externe des entreprises, différentes variables semblent s'appliquer au cas de l'activité de production agricole :

- les premières variables qui induisent une complexité de l'activité agricole sont les variables liées aux contraintes que font peser sur les systèmes de production leur insertion dans des filières et des sphères de production ;

- les secondes variables de la complexité externe des activités économiques sont les variables réglementaires, qui correspondent à la complexification induite par l'augmentation et l'accumulation du nombre de lois et de normes s'imposant à l'activité de production.

Le besoin en conseil peut alors être induit par un changement dans les différentes composantes de la complexité qui caractérisent les activités économiques. Des changements dans la complexité interne des activités économiques peuvent induire des besoins de compétences ou d'aide à la décision souvent relatifs aux contextes spécifiques des entreprises ou unités de production. Le conseil a alors pour objet d'aider à la production de connaissances nouvelles et spécifiques au contexte des entreprises face à des problèmes de gestion ou d'organisation de leur activité productive vis-à-vis des objectifs qu'elles se fixent. Mais ce seraient surtout des changements dans la complexité apportée par l'environnement des entreprises qui pourraient induire des besoins et une demande en conseil, notamment du fait de la diversité et de la multiplicité des dimensions de cette complexité. Des changements dans la complexité externe de l'entreprise peuvent en effet induire des situations d'incertitude pour l'entreprise, qui peuvent être un déterminant majeur du choix de recourir à des services de conseil technique. Face à ces situations d'incertitude, le conseil peut avoir différentes fonctions. La première fonction est une production du risque, c'est-à-dire une mise en évidence du fait que les changements de contraintes externes auxquelles sont soumises les entreprises constituent des situations incertaines qui doivent être évaluées comme des risques potentiels qu'il convient de gérer. La deuxième fonction réside dans la gestion et la réduction des risques ainsi identifiés : évaluation des situations à risques et arbitrages entre solutions face à ces situations.

Une telle description des déterminants du besoin en conseil fondée sur une approche systémique de la complexité des activités économiques (Le Moigne, 1999) s'inscrit dans une analyse des déterminants du besoin en conseil technique agricole. En effet, de nombreux travaux en agronomie se sont attachés à construire des modèles systémiques du fonctionnement des exploitations agricoles comme mise en cohérence des niveaux de complexité externe et interne pesant sur les exploitations agricoles. Ceci s'est notamment concrétisé par la formalisation du concept de système de culture (Sébillotte, 1990) pour modéliser les différents ateliers d'activités agricoles de production de produits issus de la culture d'espèces végétales au sein d'une exploitation agricole. Les systèmes de culture peuvent être définis comme *« l'ensemble des modalités techniques mises en œuvre sur des parcelles traitées de manière identique. Chaque système de culture se définit par (i) la nature des cultures et leur ordre de succession (...). (ii) les itinéraires techniques appliqués à ces cultures. (c'est à dire les suites logiques et ordonnées des interventions culturales) »* (Sébillotte, 1990). Les systèmes de culture se traduisent donc par l'ensemble des actions ou pratiques des agriculteurs sur leurs

moyens de production pour obtenir un produit commercialisable. La conception et la gestion de tels systèmes de culture correspondent pour les agronomes à la mise en cohérence de différents niveaux de contraintes qui pèsent sur les pratiques des agriculteurs. Ainsi, Aubry et al. (1998) soulignent-ils que « *Pour modéliser de façon globale la constitution des systèmes de culture dans l'exploitation il y a nécessité d'identifier les interactions entre des niveaux partiels de décision technique et d'analyser ces interactions en termes de contraintes. Chaque décision doit satisfaire des contraintes imposées par d'autres décisions et génère en retour des contraintes pour ces décisions. La cohérence du système est assurée dans la mesure où chaque décision peut respecter les contraintes qui lui sont imposées. C'est alors l'organisation de ces relations (hiérarchie des contraintes) pour toutes les variables décisionnelles qui décrit les systèmes de culture. Parmi les contraintes, on peut distinguer les contraintes internes aux systèmes de culture, qui mettent en jeu des relations hiérarchiques entre variables décisionnelles décrivant les systèmes de culture, des contraintes externes qui relient des décisions d'amont et l'une ou l'autre de ces variables. Les contraintes externes peuvent être endogènes à l'exploitation (caractéristiques du système de production, objectifs de production de l'agriculteur, etc.) ou exogènes, lorsqu'elles sont imposées à l'exploitation par l'extérieur (exigences de collecteurs, réglementations, etc.). Dans le cas des contraintes externes, nous considérons d'emblée une relation hiérarchisée, les décisions d'amont contraignant les décisions portant sur les systèmes de culture* ».

Annexe II.2. Présentation des enquêtes réalisées dans le département auprès de 22 agriculteurs du département de l'Ain (avec l'aide de Boris Duflot).

Des enquêtes ont été réalisées auprès de vingt-deux exploitations agricoles spécialisées dans la production de céréales du département de l'Ain (Duflot, 2004¹) : onze exploitations agricoles à temps plein et onze à temps partiel. Ces exploitations agricoles possédaient également de forts contrastes dans leur dimension économique : de 7 à 257 UDE. L'objectif est d'évaluer si la diversité structurelle des exploitations agricoles (diversité dans leurs dimensions économiques, et dans leurs statuts) a une conséquence sur la qualité des services de conseil technique auquel les agriculteurs ont accès. L'échantillon n'est donc pas construit pour être représentatif d'une diversité d'exploitations agricoles, mais pour être exemplaire. Il devait permettre de mesurer comment cette diversité structurelle peut avoir des conséquences quantitatives et qualitatives sur l'accès aux services de conseil par les agriculteurs, mais aussi leur recours et leurs usages de ces services.

1. Composition de l'échantillon des 22 exploitations agricoles

Dans les sous-sections suivantes, l'échantillon des 22 exploitations agricoles ayant été l'objet d'enquêtes est présenté en détail, et positionné par rapport aux données du RGA.

1.1 Description générale de l'échantillon d'exploitations agricoles

Les enquêtes ont été effectuées au mois de juin 2004 auprès de 22 exploitations spécialisées en grandes cultures du département de l'Ain (20 exploitations d'OTEX 13² et 2 exploitations d'OTEX 14). Ces enquêtes ont été réalisées auprès des chefs de ces exploitations agricoles. La plupart des contacts ont été obtenus auprès des organismes économiques : coopératives agricoles ou négociants agricoles. Une fois sur le terrain, des contacts ont été obtenus directement par l'intermédiaire des agriculteurs que nous avons interrogés. Au final, les

¹ Ces enquêtes ont été réalisées avec l'aide de Boris Duflot, dans le cadre d'un stage de deuxième année à l'Institut National de Paris-Grignon (mai-juillet 2004). Ce stage était co-encadré par Catherine Laurent, et a fait l'objet d'un rapport écrit (Duflot, 2004).

² Explication des OTEX 13 et 14

coordonnées de 15 des 22 agriculteurs interrogés ont été données par des organismes économiques et les 7 restantes par des agriculteurs. Il a été choisi d'effectuer des enquêtes chez autant de chefs d'exploitation monoactifs que pluriactifs (qui ont un emploi comme activité principale en dehors de leur activité agricole).

1.2 Répartition géographique des agriculteurs interrogés.

Le département de l'Ain est traditionnellement découpé en quatre régions. Au nord-ouest se trouve la Bresse, au sud-ouest la Dombes, régions de plaines à sols profonds et argileux, majoritairement cultivées en céréales. Les monts du Jura occupent la partie nord-est du département et sont prolongés au sud par le Bugey, où on peut trouver des céréaliculteurs exploitant le fond des vallées. L'Ain coule du nord au sud, à l'ouest de cette région de moyenne montagne et forme ainsi une démarcation entre les montagnes à l'est et les zones de plaines à l'ouest. Les sols de la plaine de l'Ain sont très superficiels et filtrants et sont surtout exploités pour la culture de maïs irrigué. Le tableau (A) et la figure (A) résument la position géographique des exploitations de notre échantillon.

Région	Monoactifs	Pluriactifs
Bresse		1
Bugey	2	3
Dombes	3	6
Plaine de l'Ain	6	1

Tableau (A) - Nombre d'agriculteurs de l'échantillon par zone géographique.

Source : données recueillies lors des enquêtes (2004).

Plusieurs facteurs entrent en compte dans les inégalités observées sur notre échantillon, au niveau de l'équilibre entre chaque région, et au niveau de l'équilibre entre monoactifs et pluriactifs à l'intérieur de chaque région :

- Les variations réelles entre chaque région dans le nombre de producteurs de céréales. Certaines régions se prêtent mieux aux grandes cultures que d'autres et nous nous sommes concentrés sur la zone du département où les producteurs de céréales représentent une part importante des agriculteurs, située au sud du département (figure 1). Elle regroupe Dombes, sud de la plaine de l'Ain et sud du Bugey.
- Les contraintes matérielles inhérentes à la phase d'enquête. Les difficultés éprouvées pour trouver des agriculteurs pluriactifs nous ont incitées à chercher des adresses auprès d'agriculteurs de notre échantillon, ce qui ne favorise pas la dispersion géographique. Ceci

explique en partie la concentration d'agriculteurs pluriactifs de notre échantillon dans la Dombes.

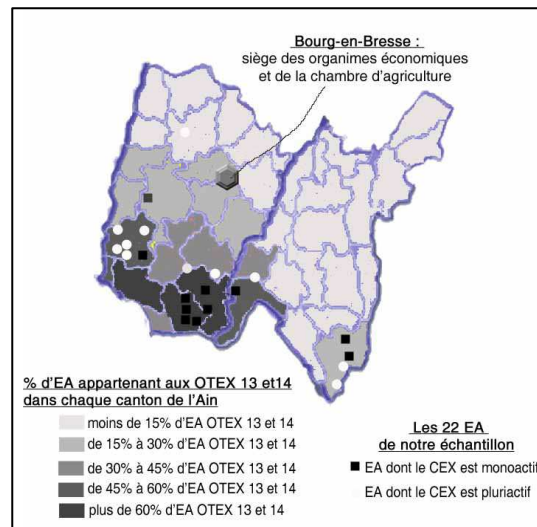


Figure (A) - Carte des positions géographiques des exploitations agricoles de l'échantillon dans le département de l'Ain.

1.3 Distribution de la dimension économique des exploitations visitées.

On peut constater que les dimensions économiques des exploitations que nous avons visitées sont particulièrement élevées en comparaison des données départementales (figure B).

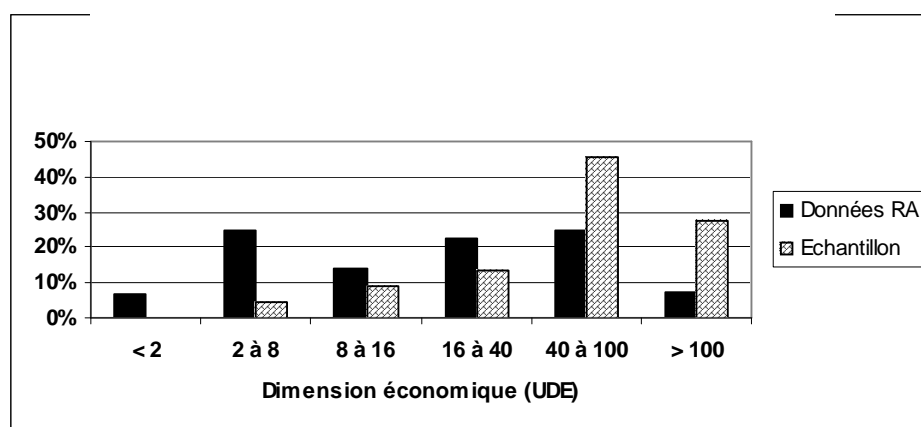


Figure (B) - Distribution des EA de l'échantillon selon leur dimension économique ; Comparaison avec les données RGA du département de l'Ain.

Source : données du RA (traitement Rhône Alpes, 2004)

Lorsqu'on compare les distributions de la taille des exploitations entre celles dont le chef est monoactif et celles dont le chef est pluriactif (figures C et D), la distribution est plus déséquilibrée vers les grandes dimensions économiques chez les monoactifs que les pluriactifs. Il est difficile d'expliquer cet état de fait. On peut tout de même avancer comme explication que le Recensement de l'Agriculture inclut un certain nombre de retraités comme étant monoactifs alors que nous avons souhaité interroger des agriculteurs non retraités. Il y a en effet très peu d'agriculteurs pluriactifs retraités.

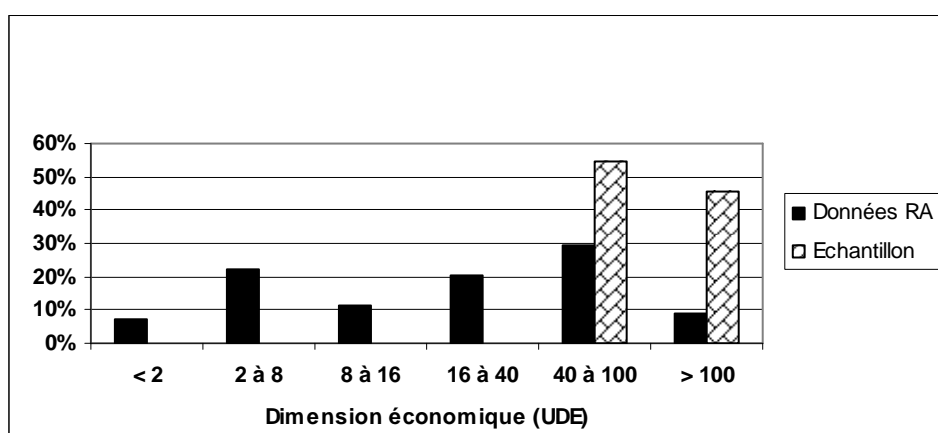


Figure C - Distribution des EA (chefs d'EA monoactifs) de l'échantillon selon leur dimension économique ; Comparaiosn avec les données RGA du département de l'Ain.
Source : données du RGA (traitement Rhône Alpes, 2004)

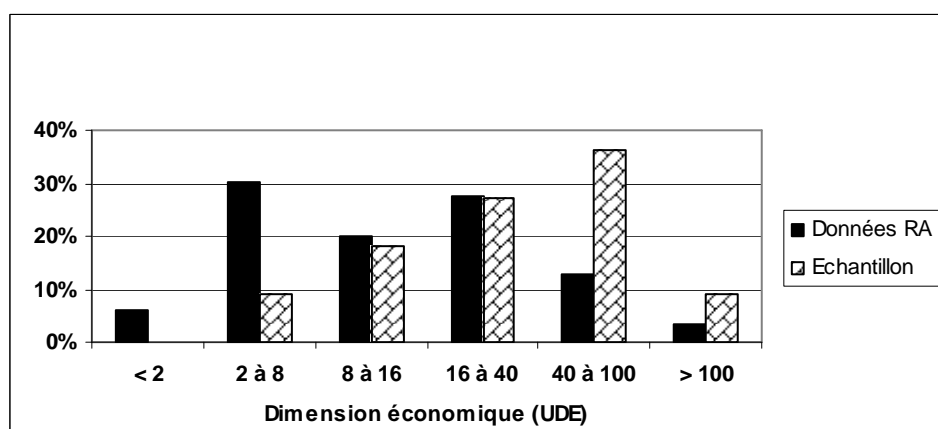


Figure D - Distribution des EA (chefs d'EA pluriactifs) de l'échantillon selon leur dimension économique ; Comparaiosn avec les données RGA du département de l'Ain.
Source : données du RGA (traitement Rhône Alpes, 2004)

La figure 3 nous indique le pourcentage de retraités parmi les agriculteurs monoactifs et pluriactifs, par classe de dimension économique. Il y a très peu de retraités chez les pluriactifs

(0,8% au total) et donc le déséquilibre modéré de notre échantillon chez les pluriactifs ne peut s'expliquer par la présence de retraités. En revanche, il n'est pas très étonnant qu'il n'y ait pas dans notre échantillon d'agriculteur monoactif de moins de 8 UDE car ils sont majoritairement retraités (96,1% chez les moins de 2 UDE et 74,6% dans la classe 2 à 8 UDE). Le manque d'exploitation de 8 à 16 UDE dans notre échantillon de 11 monoactifs peut également s'expliquer par le fait que seuls 11,6% des monoactifs sont dans cette classe (cf. figure C) et qu'elle contient 21,6% de retraités (cf. figure D). Le seul problème majeur réside donc dans l'absence d'agriculteurs monoactifs de 16 à 40 UDE dans notre échantillon car c'est une catégorie bien représentée au niveau du département (20,5 % des monoactifs ont une exploitation comprise dans cette fourchette, cf. figure C) et qu'il y a peu de retraités (6,8% d'entre eux, cf. figure E).

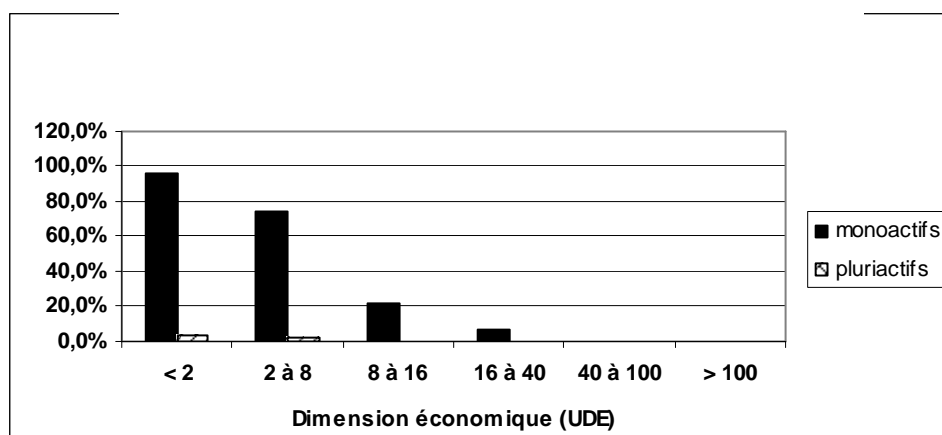


Figure (E). Pourcentage d'agriculteurs retraités selon la dimension économique des exploitations agricoles
Source : données du RA (traitement Rhône Alpes, 2004)

2. Présentation du questionnaire.

Après de chacune des exploitations agricoles de l'échantillon, des enquêtes semi directives ont été réalisées. L'objectif de ces enquêtes était de caractériser qualitativement et quantitativement les services de conseil technique auxquels les exploitations agricoles ont accès. Le questionnaire et les fiches utilisées pour le dépouillement des enquêtes et le traitement des données sont disponibles dans le rapport de stage de Boris Dufлот (2004).

Le questionnaire d'enquêtes se décompose en cinq parties.

- a) La partie 1 correspond au recueil de données générales permettant de caractériser de façon générale les exploitations agricoles : orientation technico-économique de production, dimension économique, système d'activité, performance économique (Valeur ajoutée brute, *etc.*).
- b) La partie 2 permet de caractériser de façon générale les sources de conseil auxquelles les agriculteurs se réfèrent pour la gestion technique, financière, et stratégique de leur exploitation. Cette partie est fondée sur des questions ouvertes aux agriculteurs.
- c) La partie 3 est essentiellement une analyse détaillée des services de conseil technique mis à la disposition des agriculteurs pour la gestion technique de leur production de céréales. Les questions posées dans les parties 3.1 et 3.2 sont volontairement assez directives, de façon à pouvoir ultérieurement comparer de manière quantitative les relations de conseil des agriculteurs. En revanche, la partie 3.3 laisse place à des questions plus libres sur l'évaluation du conseil technique par l'agriculteur.
- d) Des questions plus générales, sur l'emploi et les revenus des exploitants agricoles, ont été prévues afin de pouvoir ultérieurement analyser l'influence de la disponibilité financière et temporelle des exploitants dans leur accès au conseil technique (parties 1 et 4).
- e) La partie 5 traite spécifiquement du problème de la mycotoxine DON. Il s'agit d'évaluer le niveau de connaissances des agriculteurs face au problème, le conseil reçu à cet effet, et leur capacité d'adaptation dans le cas de l'application d'une norme.

Ces enquêtes permettent de mesurer la qualité des services de conseil technique consommés par les agriculteurs, et donc de dépasser une caractérisation en termes oui/non de l'accès au conseil technique. Seront ainsi mesurés :

- *l'intensité des services de conseil technique*: il s'agit du temps consacré directement ou indirectement par l'agriculteur aux prestations de conseil technique agricole. La mesure de cette intensité des services de conseil technique est basée sur les durées évaluées par les agriculteurs. Cependant, pour pouvoir comparer l'intensité des services consommés par différents agriculteurs, il a toutefois été décidé de standardiser la mesure des durées de

certaines opérations de conseil technique agricole (*cf.* tableau B). Cette décision a peut-être induit une surestimation de la durée de certains services, mais elle apparaît indispensable pour comparer le recours au de conseil de différents agriculteurs.

Opération	Temps conventionnel
Opérationnel : contact direct	1 heure par contact
Opérationnel : téléphone	30 minutes
Opérationnel : tour de parcelles	2 heures à ½ journée
Suivi de l'irrigation	1 heure par semaine
Saisie des pratiques (informatique)	½ à 1 journée par culture
Saisie des pratiques (papier)	2 heures à ½ journée par culture

Tableau (B). Estimation de la durée de différentes actions de soutien technique.

Source : données recueillies lors des enquêtes (2004)

- *le rôle que les agriculteurs attribuent aux services de conseil technique auxquels ils ont recours.* En effet, les prestations, notamment lorsqu'elles sont réalisées par des organismes économiques commercialisant les intrants, peuvent avoir un rôle d'aide à la gestion technique mais aussi de négociation commerciale portant sur le prix des intrants. Il est donc important de vérifier quel rôle les agriculteurs allouent effectivement aux services de conseil technique.
- *le niveau de coproduction des services de conseil technique aux agriculteurs.* Conformément à une représentation du conseil technique, cette variable a pour objectif de mesurer le degré d'implication de l'agriculteur client et du technicien prestataire dans la relation de service. Par convention, trois niveaux de coproduction des relations de service peuvent être distingués :
 - le niveau de « *coproduction effective* » : l'agriculteur et le prestataire se concertent et prennent les décisions ensemble sur la conception technique et la gestion des systèmes de production des exploitations agricoles ;
 - le niveau de la « *prescription* » : l'agriculteur suit les choix et prescriptions du technicien qui délivre les services de conseil agricole.
 - le niveau de la « *diffusion d'information* » : le technicien fournit à l'agriculteur des informations mais seul l'agriculteur décide de la solution envisagée.

Ces différentes variables permettront de vérifier si la diversité des exploitations agricoles a un impact sur la performance du conseil technique auquel ils ont accès. Cependant, ces données sont trop limitées pour évaluer l'efficacité du conseil technique agricole. Il aurait été nécessaire de réaliser de telles enquêtes auprès de nombreuses exploitations agricoles pour obtenir des échantillons représentatifs d'exploitations agricoles. De plus, il n'a pas été possible de réaliser des enquêtes auprès d'exploitations agricoles en Zélande et dans le Brandebourg, non seulement pour des raisons matérielles, mais aussi et surtout car il n'existe dans ces régions aucune données statistiques permettant d'extrapoler les données issues des enquêtes pour tirer des conclusions ou des conséquences en termes de consommation des services de conseil technique par les agriculteurs. Il est donc nécessaire de les compléter en construisant comme proposé dans la partie précédente un schéma d'élaboration de performance du conseil technique agricole, qui implique de mesurer la performance interne des organisations prestataires de conseil technique. C'est pourquoi le cœur de ce travail de recherche est constitué par une analyse exhaustive de l'offre de conseil technique et de sa performance interne, dont on pourra évaluer des effets indirects.

Annexe II.3. « Une » du journal 60 millions de consommateur daté de janvier 2003

60

millions
de consommateurs

INSTITUT NATIONAL DE LA CONSOMMATION



Banques
vont-elles
encore rester
au-dessus
des lois ?

INDEX
2002

CÉRÉALES

**Mycotoxines :
une contamination
inquiétante**

**Trop de matières
grasses**

Trop de sucre

**40 PRODUITS
ANALYSÉS**



SSAI

**Médicaments
contre la toux
desquels
choisir**



**Enquête
lecteurs
Comment
vivons-nous
avec l'euro ?**

GUIDE

**Automobile
Trouver
la bonne
occasion**

T 01378-368 F. 3,95 €



www.60millions-mag.com 3,95 € / 25,91 F FRANCE METROPOLITAINE. ANTILLES. 5,95 € LUXEMBOURG. 4,21 € JANV. 2003 - N° 368

Annexe III.1. Limites des modèles standard par rapports aux questions de l'appropriation des informations ou des connaissances

Les travaux d'économie standard ou standard élargie portant sur le conseil technique, en réduisant l'échange d'informations à un échange de biens, se retrouvent confrontés à une limite majeure. Pour être assimilées à des biens privés échangeables selon des relations marchandes, les informations devraient avoir les caractéristiques de biens privés : exclusivité et rivalité. Or, de tels cas de figure sont très limités (Hanson et Just 2001). Tout d'abord, l'information exclut par essence la rivalité³ : « *l'information ne se détruit pas lorsqu'on la consomme, se multiplie lorsqu'on la partage, se développe lorsqu'on l'utilise* » (Le Moigne 1998). Selon la classification d'Umali et Schwartz (1994, cf. encadré A), seules pourraient être considérées comme des biens privés (rivaux et exclusifs) les informations directement liées à la mise en œuvre de technologies matérielles ou à l'utilisation de produits matériels qui ont le caractère de biens privés. Pour les autres types d'informations, un accaparement de l'information ne serait possible que pour des biens à péages (par exemple des informations dont l'accès nécessite des abonnement à des revues ou à des sites Internet par exemple), ce qui exclurait les informations agronomiques génériques. Or, même en acceptant une représentation du conseil comme transfert d'informations, il apparaîtrait que celui-ci mélange différents types d'informations dans de très nombreux cas. Par exemple, si l'on applique une telle conception au cas du conseil lié à la mycotoxine DON, un agriculteur aurait besoin d'informations de différentes catégories : des informations assimilées à des biens privés (relatives par exemple aux produits phytosanitaires permettant de lutter contre la fusariose), mais aussi des informations à des biens publics (portant sur les déterminants agronomiques de la contamination des céréales par la toxine fusarienne DON).

³ Cette hypothèse est toutefois discutée, certains auteurs considérant qu'une des tendances actuelles est à la création de mécanismes de protection de l'information (Poésy 2001), voire d'appropriation de l'information (Siirainen 2001).

Encadré (A) Classification des informations agricoles comme des biens (Umali et Schwartz 1994).

Dans une analyse du conseil technique, Umali et Schwartz (1994) proposent une classification des informations qui peuvent potentiellement être échangées à travers le conseil technique. Les caractéristiques utilisées dans cette classification sont celles utilisées pour déterminer les conditions d'échange des biens matériels (Feldman, 1980) :

- la substituabilité ou rivalité, qui caractérise les biens dont la consommation par une personne réduit la disponibilité pour d'autres personnes.
- l'exclusivité, qui traduit la possibilité d'exclusion de l'accès aux produits de ceux qui n'ont pas payé pour ce produit

Ces caractéristiques permettent de distinguer quatre types de biens : biens publics, biens collectifs, biens à péage, biens privés (cf. figure A).

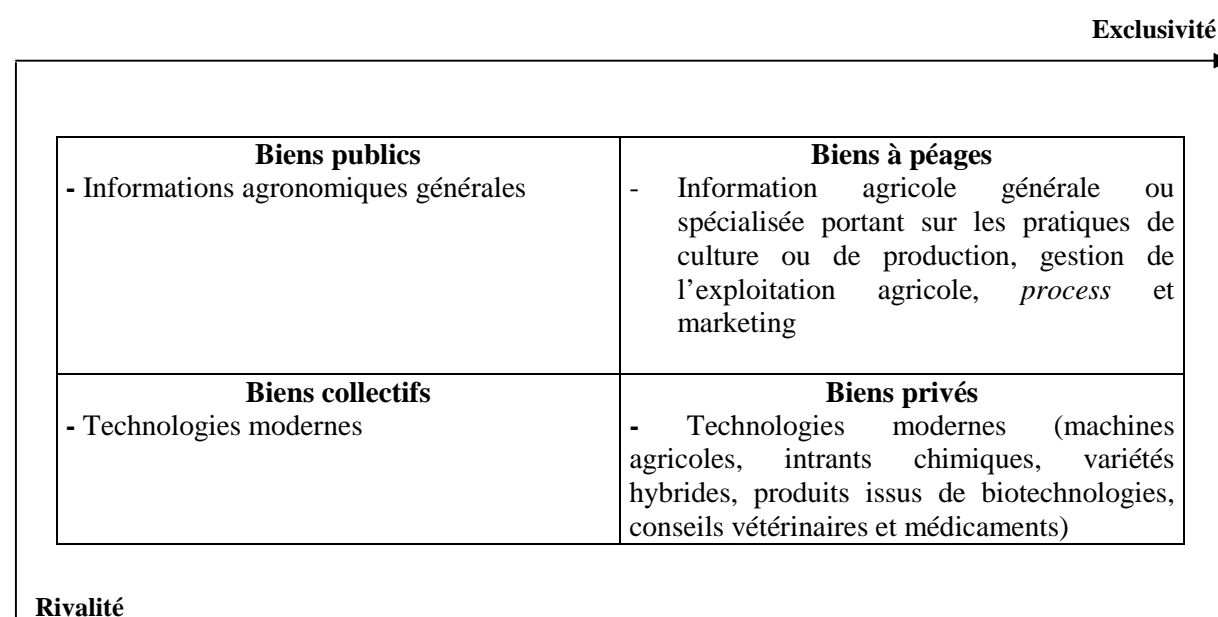


Figure A. Classification des informations agricoles (selon Umali et Schwartz 1994).

Définitions des quatre types de biens, qu'elles étendent aux informations agricoles :

- biens privés : il s'agit de biens à la fois rivaux et exclusifs : ces biens peuvent donc être échangés à travers des transactions marchandes classiques.
- biens publics : à l'opposé, les biens publics ne sont ni rivaux ni exclusifs.
- biens collectifs : il n'existe pas de droits à payer pour la consommation de ce bien. Cependant, à plus ou moins long terme, la consommation du bien par des individus peut en diminuer la disponibilité.
- biens à péage : ces biens ne sont pas rivaux : la consommation du bien par un individu ne réduit pas la disponibilité pour un autre individu. Cependant, il est possible d'appliquer des droits (taxes, etc.) pour la consommation de ce bien.

Certains auteurs tels que Hanson et Just (2001) ont montré les difficultés d'appliquer des modèles économiques standard au conseil représenté comme transfert d'information. Pour cela, ils ont énuméré les propriétés des informations qui s'inscrivent en faux par rapport aux hypothèses fondamentales des modèles de liaison entre offre et demande de l'économie orthodoxe :

- l'information se multiplie lorsqu'on l'échange, il ne s'agit pas d'un bien exclusif. De ce fait, le fournisseur d'information ne peut pas tirer de bénéfices de sa source de connaissances, car le contrôle de la dissémination informelle de l'information entre agriculteurs serait trop coûteux,
- il existe une asymétrie d'information quant à la valeur de l'information échangée : l'agriculteur a peu de moyens pour évaluer la valeur de l'information qu'il reçoit,
- une régulation par le marché n'est pas adaptée pour prendre en compte les externalités de l'objet du service de soutien technique (conséquences sur l'environnement d'une innovation technologique par exemple).

Les modèles standard sont donc confrontés à une limite majeure. Pour construire la formalisation mathématique de leurs modèles de mise en liaison de l'offre et de la demande en conseil, ils réduisent le conseil à un transfert d'informations assimilables à des biens privés. Mais les cas dans lesquels les informations peuvent effectivement être réduites à de tels biens sont, dans le cas du conseil technique, marginaux.

Annexe V.1. Analyse factorielle de l'accès des agriculteurs aux services de conseil dans l'enquête du SCEES (1983)

L'enquête menée par le SCEES en 1982 et publiée en 1983 a permis une analyse factorielle de la diversité des exploitations agricoles ayant accès aux services de conseil agricole. Les différentes variables prises en compte dans cette analyse sont précisées dans celles présentées dans le chapitre méthodologique (*cf.* section 3.1 du chapitre 4). Il s'agit de variables caractérisant la structure des exploitations agricoles (dimension économique, surface agricole utilisée, etc.), le chef d'exploitation (âge, formation initiale, responsabilité professionnelle, syndicale ou électorale, appartenance à un groupe de développement etc.), ses contacts avec différents organismes prestataires de conseil technique agricole, le type de décision ou de projets pour lesquels il a recours à des services de conseil technique, etc. L'analyse factorielle définit des axes qui représentent les principales directions d'information, c'est-à-dire celles qui opposent le plus les exploitations agricoles. Les principaux résultats de cette analyse sont présentés dans les figures (A) et (B). Ils montrent que les exploitations agricoles s'opposent dans leur accès au conseil agricole selon leur dimension économique, les superficies qu'elles cultivent, mais aussi selon le statut des agriculteurs (pluriactifs, retraités, exploitations à temps plein, etc.) et de leur insertion dans la représentation agricole. Ainsi,

- La première représentation de la diversité des exploitations agricoles oppose un groupe d'exploitations plutôt de grande dimension économique ayant accès aux services individuels de conseil technique, adhérentes à un groupe de développement et exerçant des responsabilités professionnelles ; à un groupe d'exploitations agricoles ayant peu accès aux services de conseil et étant composé d'exploitations agricoles de petite dimension économique, souvent dirigées par des agriculteurs double-actifs, âgés, voire retraités.

- La deuxième représentation de la diversité des exploitations agricoles oppose les exploitations agricoles ayant des relations de services avec les organismes de développement (essentiellement les chambres d'agriculture) avec des exploitations agricoles ayant accès aux services de conseil proposés par des organismes économiques (coopératives et négociants) fournissant les agriculteurs en intrants ou collectant leur productions pour mise en marché.

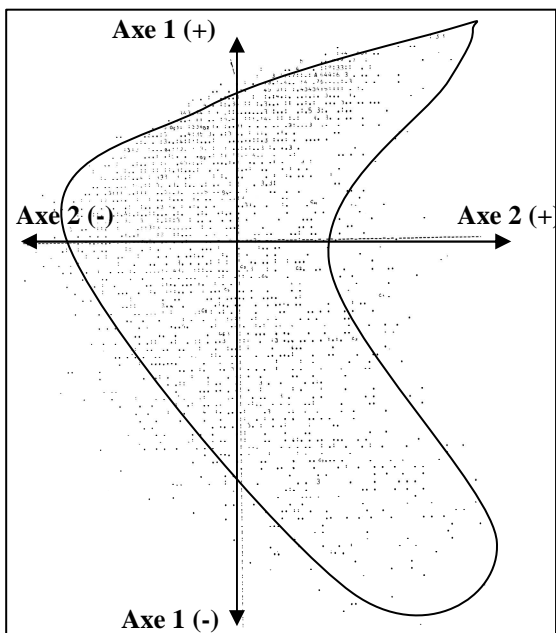


Figure (A) Représentation des exploitations agricoles de l'échantillon de l'étude du SCEES selon les axes 1 et 2 de l'analyse des correspondances :

- Le premier axe oppose :

- Axe 1 (-) : les variables relatives au conseil technique et positives (contacts individuels, adhésion à un groupement, etc.), les variables d'intégration dans le milieu professionnel (formation, représentant professionnel ou syndical), la grande dimension de l'exploitation agricole (SAU, UDE).
- Axe 1 (+) : les mêmes variables relatives au conseil négatives, l'âge élevé de l'exploitant, les agriculteurs double actifs ou retraités, la petite dimension de l'exploitation agricole.

- Le deuxième axe oppose :

- Axe 2 (-) : les exploitations laitières de moyenne dimension.
- Axe 2 (+) : les autres exploitations de petite ou grande taille.

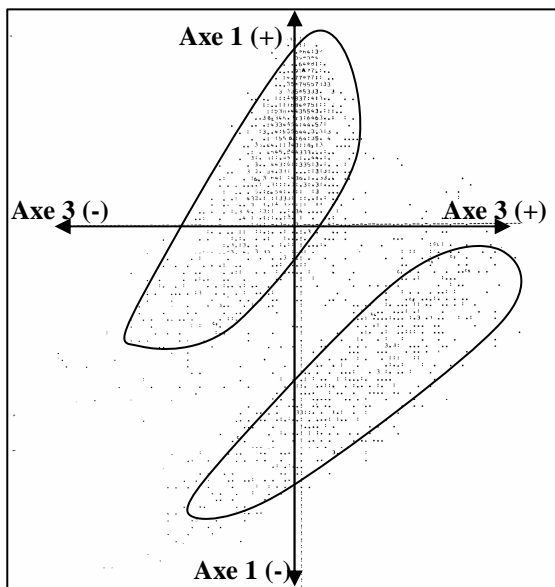


Figure (B) Représentation des exploitations agricoles de l'échantillon de l'étude du SCEES selon les axes 1 et 3 de l'analyse des correspondances :

- Le troisième axe oppose :

- Axe 3 (+) : les variables caractérisant le contact régulier (groupe de développement, conseil de gestion, banque de travail), le bon niveau de formation.
- Axe 3 (-) : les variables représentant les contacts auprès d'organismes privés (contacts ou obtention de conseils auprès de l'acheteur ou du vendeur).

Les variables relatives aux contacts avec les techniciens de la chambre d'agriculture, ou de la coopérative, se situent dans une position intermédiaire.

Il existait un contraste entre les conditions d'accès aux services de conseil technique des services fournis par les chambres d'agriculture et ceux fournis par les coopératives et les négociants privés fournissant les intrants. Ceci concernait tout d'abord la condition d'appartenance à un groupe de développement (de type CETA). On peut ainsi constater que la différence d'accès aux services des coopératives est moindre que pour les chambres d'agriculteurs : 28% des agriculteurs adhérents à des groupes de développement avaient accès aux services de coopératives contre 19% des agriculteurs non adhérents à des groupes de développement. Dans le cas des services offerts par des négociants privés, le rapport est même inversé : 3% des agriculteurs adhérents à des groupes de développement utilisaient ces services, contre 10% des agriculteurs non adhérents à des groupes de développement.

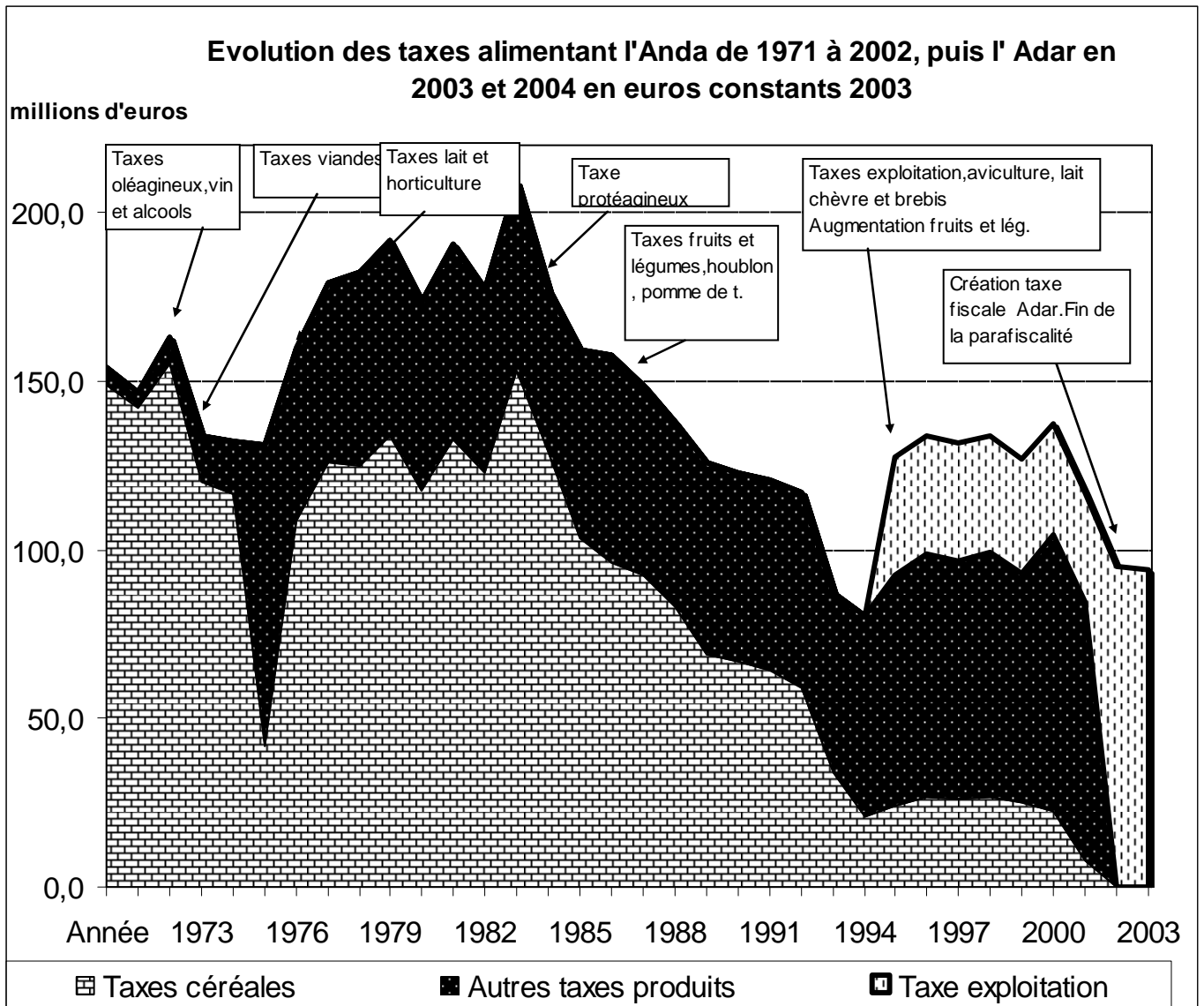
Annexe VI.1. Programme de soutien financier du Ministère néerlandais de l'Agriculture, de la Nature et de la Pêche (VLN) à des actions de conseil techniques en 2002

Dpt de LNV	Sujet de l'adjudication	Durée	Début	Budget (euros)	Institution retenue
	Politique territoriale				
DNO	Communication Waddenzee (conférence Weddenzee)	1 an	2001	135 000	MAS
DNO /DN	Impact de réglementation européennes	3 ans	2001	725 000	Arcadis
DN /DN W	Réalisation EHS	3 ans	2001	1 365 000	Arcadis
DN	Investir efficacement	1 an	2001	227 000	DLV Advies + Grontmij
DN	Investir en écologie	2 ans	2001	412 000	Stichting Landschapsbeheer Nederland
	Nature				
DN	Nature multifonctionnelle	3 ans	2001	680 000	DLV Adviesgroep nv + Staatsbobeheer
DN	Protection d'espèces	3 ans	2001	295 000	DLV Adviesgroep nv + Natuurbalans/limes Divergens
DN	problèmes causés par des animaux protégés	1 an	2001	160 000	Tappan Communicatie beheer
DN	Gestion internationale de la nature	3 ans	2001	680 000	Arcadis
DN /DL	Gestion agraire de la nature	3 ans	2001	680 000	Aanbesteding loopt
	Production durable				
DL	Métaux lourds dans les déjections	1 an	2001	135 000	Consortium de Straat Milieu-adviseurs, Nutrienten Management Instituut (NMV) en Alterra BV
DL	Gestion de l'énergie : préparer les entrepreneurs (production sous serre en verre, production de bulbes et culture de champignons) à la libéralisation du marché de l'énergie	3 ans	2001	4 400 000	LTO nederland + Agro adviesburo, DLV advies group, grootscholten consultancy, LTO advies, LTO Groeiservice, Substratus, Naturel power Research BV, VEK advies groep
DN	Améliorer l'image de l'exploitation forestière	3 ans	2002	310 000	LTO nederland / Stichting in Natura
DN /DW K	Guide pour enseignants sur le développement durable comme sujet d'enseignement	1 an	2002	340 000	
DN /DW K	Guide pour conseillers techniques sur le développement durable comme projet d'entreprise	1 an	2002	115 000	
	Entreprenariat				

DL /DW K	Choisir consciemment un projet d'entreprise	2 ans	2001	455 000	NAJK-edu + LTO advies
	Qualité des aliments				
DL	Qualité des produits carnés	2 ans	2001	680 000	DLV adviesgroep + WUR
	Connaissances et innovation				
DN	connaissances et système d'informations concernant les forêt	3 ans	2001	910 000	
DL	transformation de résultats scientifiques en connaissances applicables : thème : recyclage d'énergie	1 an	2002	110 000	
DL	transformation de résultats scientifiques en connaissances applicables : thème : contrôle bioclimatique des serres	1 an	2002	170 000	
DL	Développer des instrument pour mieux stimuler et maîtriser les bilans énergétiques des plantes	1 an	2002	545 000	
DN	Communiquer dans les journal officiel des mairies	3 ans	2001	?	
	TOTAL			13 500 000	

Annexe VI.2. Evolution de la taxe parafiscale ANDA, puis de la taxe ADAR

Source : ANDA-ADAR-CAS-DAR



Annexe VII.1. Questionnaire utilisé dans le cadre de l'analyse interne des organismes de conseil (pour alimenter la GAPICTA). Exemple du questionnaire utilisé pour une coopérative agricole en France

- Partie 1 : présentation générale-

1. Description générale de l'organisation

- *Date de création*
- *Origine : qui créa l'organisation, dans quel but ?*
- *Principaux changements historiques*
- *Quelle est la zone d'action de l'organisation ?*
- *Comment décririez-vous les principales activités de votre organisation ?*
- *Répartition (en chiffre d'affaire par exemple) de ces activités*
- *Pour les coopératives ou les négoce : ajouter nombre de clients ou d'adhérents*
- *Organigramme général de l'organisation*

2. Analyse financière de l'activité de conseil technique de l'organisation

- *Principales sources de revenus :*
 - Sources de revenus principaux ? (ex : grains, produits, semences, engrais)
 - Soutien financier de l'Etat , via taxes, etc.
 - Contrats avec l'Etat, l'Europe, la région...
 - La question est : quel pourcentage de l'activité commerciale est-il consacré à la R et D : comment cela est-il défini ?
 - Existe-t-il de la facturation directe aux agriculteurs pour certains services ?
 - Quelle est la part du coût de ces services payée par l'agriculteur ?
 - Evolution probable de cette part financée par l'agriculteur en facturation directe ?

- *Distribution des coûts :*
 - Salaires des conseillers technico-économiques
 - Salaires du staff administratif
 - Salaires du back-office (encadrement des conseillers, staff de recherche ou d'expérimentation)
 - Coût des expérimentations ou de la construction de base de données
 - Coût de la formation des conseillers
 - Comment sont arbitrés les choix de dépenses en R et D

- *Répartition des ressources humaines entre*

- Front-office
- Back-office
- administratif

3. Description des différents services proposés par la coopérative pour la gestion des cultures

- *Avez-vous une formalisation de types de services standards différents ?*
- *Certains services correspondent-ils à la mise en œuvre d'outils ou de logiciels ?*
- *Sinon, existe-t-il des liens de type : intensité des services / dimension éco de l'EA (via le volume des produits, etc.)*

4. Description globale des agriculteurs clients des prestations de service

- *nombre total d'exploitations agricoles*
- *% d'exploitations agricoles spécialisées ?*
- *% de petites / grosses exploitations agricoles (comment définies ?)*
- *% de pluri- et mono-actives (comment définies ?)*

5. Existe-t-il des conditions d'accès aux services de conseil ?

- *être adhérent de la coopérative (ou union, etc.)*
- *Conditions de coûts ?*
- *Réalisez vous des définitions de publics cibles d'agriculteurs pour les services*

5. Avez-vous des méthodes pour l'évaluation de l'efficacité ou de la performance de vos services de soutien technique aux agriculteurs ?

6. Comment organisez-vous les activités de conseil technique face à un problème tel que le projet de réglementation concernant la teneur en mycotoxine DON des céréales.

- *La norme est-elle déjà un sujet de travail pour le service R et D (en front-office : inclus dans le conseil ? ; en back-office : expérimentations, veille scientifique ?)*
- *Présentation du scénario ?*
- *Comment cette norme pourrait-elle prise en compte dans votre système de production, et dans votre offre de prestation de service*
- *Avez-vous d'autres systèmes de normes sur lesquels vous appuyer ?*

- Partie 2 : Renouveau des références techniques -

1. Répartition des ressources humaines entre front office et back office

2. Création de nouvelles connaissances à partir des relations avec les résultats de la recherche

- *Possédez-vous votre propre unité de recherche*
- *Quelles relations avec INRA, recherche privée, ARVALIS, autres stations, CA, compagnies privées (fournisseurs d'intrants, etc.)*
- *Personnel spécifique pour cette tâche ?*
- *Ces relations sont-elles informelles, à travers des contrats, à travers des programmes publics / privés : quel coût pour les informations ?*
- *Consacrez-vous des dépenses à la formation scientifique des conseillers*
- *Avez-vous un centre de documentation, une bibliothèque, abonnement à des journaux scientifiques ?*
- *Disposez-vous d'un budget pour organiser des séminaires scientifiques ou techniques ?*
- *Journal interne ?*
- *Site intranet ?*

3. Réalisez-vous des expériences ; créer vous des références sur des systèmes de cultures avec nouveaux produits et dans systèmes de culture et conditions de production locales ?

- *Réalisez-vous des expériences*
 - *en termes de systèmes de production (inclus rotation)*
 - *en termes d'ITK ?*
 - *en termes de produits / engrais / semences séparés*
- *Si oui, comment :*
 - *Parcelles expérimentales ?*
 - *Réseau d'exploitations agricoles*
- *Si oui, quels sont les critères de sélection de ces exploitations agricoles ?*

4. Comment accumulez-vous les connaissances à partir du travail de terrain des conseillers

- *Réunion entre conseillers*
- *Création de bases de données ?*
- *Ces bases de données et les synthèses mobilisent-elles des RH spécifiques ?*
- *Les diffusez-vous à travers un réseau internet, ou autre support aux conseillers ?*
- *La question des droits de propriété sur les connaissances s'est-elle posée pour vous ?*
- *Réalisez-vous du marketing pour acquérir nouveaux clients (sur argument techniques, comment ?)*

5. Comment le projet de norme DON serait-il inséré dans ce fonctionnement ?

- Partie 3 : Caractérisation des prestations de conseil technique -

1. Comment caractérisez-vous l'offre de conseil technique ?

- *Avez-vous une formalisation de types de services standards différents ?*
- *Certains services correspondent-ils à la mise en œuvre d'outils ou de logiciels ?*
- *Sinon, existe-t-il des liens de type : intensité des services / dimension éco de l'EA (via le volume des produits, etc.)*

2. Avez-vous des méthodes standardisées pour la réalisation de ces services (en *front* ou *back office*)?

- *Création de références en routines pour offrir solution standards ?*
- *Offres d'outils de comité de pilotage ?*

3. Quels sont les prix des différents services ?

4. Avez-vous une politique spécifique de définition de groupes d'agriculteurs cibles pour chaque type d'offre de soutien technique ?

5. Les agriculteurs sont-ils impliqués dans la mise en oeuvre de ces conseils ?

6. Les conseils mobilisent-ils des outils d'interaction ?

- *Logiciels ?*
- *Fax ?*
- *Internet ?*
- *Outils d'aide à la décision ?*
- *Supports papier ?*
- *Ces outils intègrent-ils les caractéristiques de l'exploitation agricole (sols, climat, techniques, précédents, stratégies ?)*

7. Quel usage est-il fait de ces outils (didactique, support de décision ?)

8. Selon vous quel pourcentage de vos services?

- *Est réalisé sur mesure ?*
- *Correspond à des stratégies d'assurances de résultats peu spécifiques de l'exploitation agricole ?*

9. Comment le standard s'intègre-t-il dans cette palette d'offre de service ?

- *Création de service spécifique ?*
- *Inclusion dans offre existante ?*

Annexe VIII.1. Modèles de production selon Boyer et Freyssenet (2000)

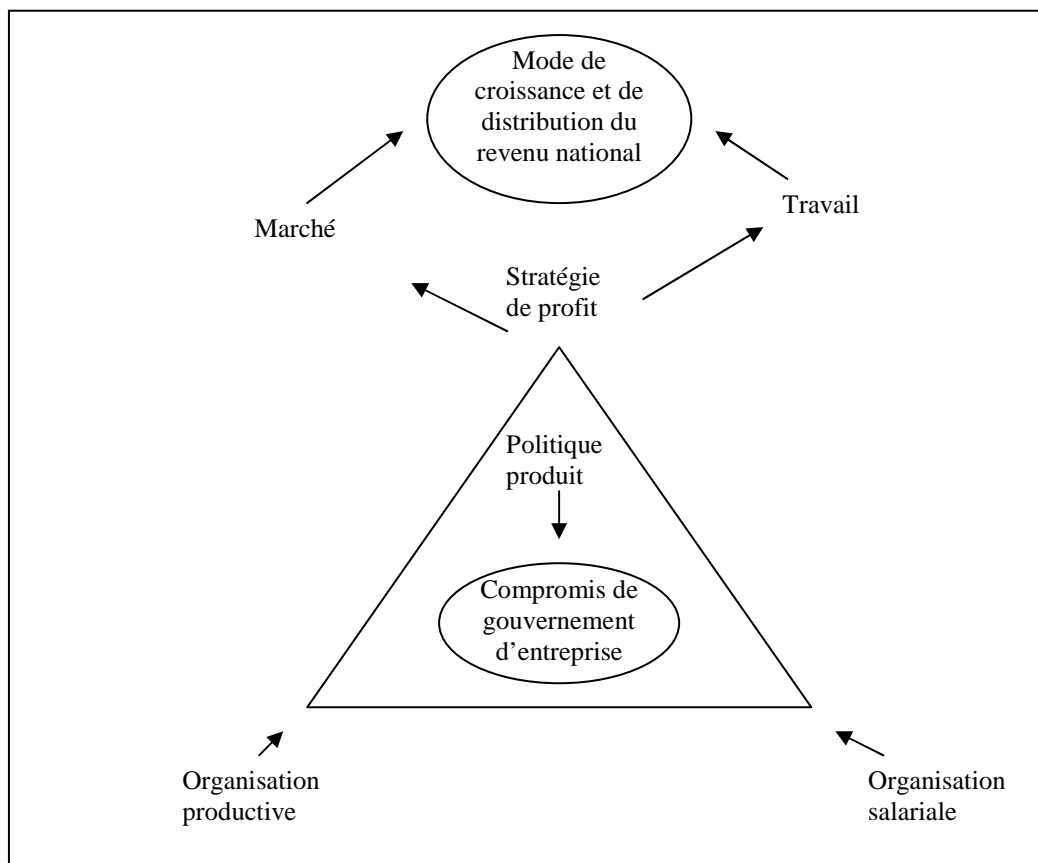


Figure VIII.3 Le modèle productif et son contexte selon Boyer et Freyssenet (2000).

Source : Boyer et Freyssenet (2000, p. 24).

Annexe VIII.2. Financement de deux instituts de recherche appliquée pour les grandes cultures en France en 2005 : ARVALIS pour les céréales et le CETIOM pour les cultures oléagineuses

Les sources de financements sont différentes selon les instituts techniques. Cependant, on peut remarquer pour plusieurs changements majeurs par rapport aux sources de financements passées :

- la facturation de prestations (aux coopératives et négociants de produits agricoles, aux industries d'amont, etc.) représente une part importante des ressources de ces instituts : environ 10% pour le CETIOM et 20% pour ARVALIS ;
- les financements publics ne représentent que 20% de chacun de ces deux instituts.

