



The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

Introduction. Conseiller en agriculture : acteurs, marchés, mutations

Marianne Cerf, Claude Compagnone et Pierre Labarthe

**Édition électronique**

URL : <http://journals.openedition.org/economierurale/4068>

DOI : 10.4000/economierurale.4068

ISSN : 2105-2581

Éditeur

Société Française d'Économie Rurale (SFER)

Édition imprimée

Date de publication : 15 octobre 2013

Pagination : 4-6

ISSN : 0013-0559

Référence électronique

Marianne Cerf, Claude Compagnone et Pierre Labarthe, « Introduction. Conseiller en agriculture : acteurs, marchés, mutations », *Économie rurale* [En ligne], 337 | septembre-octobre 2013, mis en ligne le 30 août 2013, consulté le 30 avril 2019. URL : <http://journals.openedition.org/economierurale/4068>

INTRODUCTION

Conseiller en agriculture

Acteurs, marchés, mutations

Marianne CERF, Claude COMPAGNONE, Pierre LABARTHE

Ce numéro spécial est issu d'une sélection de communications présentées pour la première fois lors du colloque « *Conseiller en agriculture : acteurs, marchés, mutations* » organisé à Dijon les 14 et 15 octobre 2010 par la Société française d'économie rurale (SFER). Ce colloque a été initié à la suite du constat des profondes transformations que connaît aujourd'hui le conseil agricole. Ces transformations se réalisent dans un contexte singulier où, tout à la fois, émergent de nouvelles attentes vis-à-vis de l'agriculture – redéfinition de son insertion dans les territoires et les filières face aux enjeux du développement durable –, et s'opère une reconfiguration du champ du conseil. L'appareil de développement, sur lequel a historiquement reposé la modernisation de l'agriculture, est, en effet, en pleine mutation : raréfaction des ressources économiques qui étaient jusqu'à présent les siennes, nouvelles exigences européennes sur les dispositifs de conseil, intervention croissante d'acteurs extérieurs au secteur agricole dans l'orientation des pratiques des agriculteurs, nouveaux opérateurs qui prennent pied dans ce domaine d'activité, développement de nouvelles démarches, méthodes et outils (médiation, *coaching*, utilisation de Nouvelles technologies de l'information et de la communication [NTIC] côtoient expertise et accompagnement du changement). Dans cette mutation se jouent non seulement un mode de développement agricole, mais aussi la place des différents organismes d'appui et de conseil aux agriculteurs, ainsi que les façons d'exercer l'activité de conseil et les formes de reconnaissance professionnelle qui leur sont associées.

Ces transformations s'accroissent et renouvellent les débats sur l'organisation et la mise en œuvre du conseil agricole. L'évaluation du Système de conseil agricole (SCA) en est l'illustration. L'Union européenne oblige en effet les États membres à mettre en place, *via* le SCA, des services garantissant aux agriculteurs l'accès à des informations et des connaissances utiles pour la mise en œuvre des normes techniques (notamment les bonnes conditions agricoles et environnementales) qui conditionnent le versement des aides directes européennes. Cette évaluation pointe la très grande diversité d'application des SCA dans les différents pays européens (ADE, 2009). Cette diversité porte autant sur les modes de financement du conseil agricole (gratuits dans certains pays, intégralement facturés aux producteurs dans d'autres) que sur les types de prestataires (services de l'État uniquement, entreprises privées uniquement, ou pluralités d'acteurs). Elle concerne également la définition de publics cibles pour le conseil agricole. Si la plupart des États membres, à l'image de la France, n'ont pas défini de public particulier, d'autres ont intégré des critères structurels (ciblant les petites exploitations comme en Roumanie, ou les grandes comme aux Pays-Bas ou au Danemark), ou sociaux (petites exploitations, exploitations gérées par des femmes, exploitations exclues du conseil agricole), voire des logiques de zonage, en privilégiant

des régions sensibles, par exemple vis-à-vis de risques environnementaux (zones sensibles à la pollution aux nitrates au Royaume-Uni). Le choix des méthodes de conseil est lui aussi variable, entre conseil individuel, conseil de groupe, formation, recours aux NTIC, ou combinaisons de ces approches...

Cette diversité dans la mise en œuvre d'une réglementation européenne est une illustration de l'éclatement de l'offre de conseil agricole, et ouvre de nombreuses questions de recherche. Ce numéro spécial d'*Économie rurale* regroupe des contributions qui proposent différentes perspectives sur ces transformations en cours, en s'intéressant aussi bien aux institutions et aux formes d'organisation du conseil qu'aux stratégies de nouveaux prestataires de services (dont font partie les firmes privées), mais aussi aux méthodes de conseil et aux métiers et activités des conseillers. Pour cela, il croise différents regards disciplinaires (sociologie, économie, gestion, ergonomie) et s'appuie sur des analyses concernant différents contextes géographiques et politiques, en France et en Europe, mais aussi en Amérique du Sud (Argentine) et en Afrique (Cameroun).

Labarthe, Gallouj et Laurent rendent compte d'une tendance importante de la restructuration du conseil agricole : la commercialisation des services aux agriculteurs. En s'appuyant sur une analyse des stratégies de firmes de services en France, aux Pays-Bas et en Allemagne, ils montrent que la commercialisation des services ne modifie pas seulement les relations des clients aux prestataires, mais aussi les investissements de ces derniers dans un renouvellement des connaissances à destination des conseillers et des agriculteurs.

Grosso et Albaladejo présentent comment la commercialisation des services peut aussi s'incarner dans des nouveaux profils professionnels des conseillers. Leur travail porte sur le cas de l'Argentine où la recomposition des capitaux investis dans l'agriculture transforme profondément les modalités de gestion et de conduite agronomique des exploitations.

S'intéressant aux acteurs historiques du conseil aux agriculteurs que sont les Chambres d'agriculture, **Compagnone, Lemery, Petit, Kockmann et Moretty** font apparaître les « profils organisationnels » que peuvent prendre aujourd'hui ces structures. Ils s'appuient dans leur démarche sur les caractéristiques du conseil qui font actuellement objets de débats entre les agents de ces structures. Ils distinguent ainsi dans leur analyse, d'une part, des activités conduites dans une certaine proximité aux agriculteurs de celles réalisées dans une certaine distance et, d'autre part, celles qui prennent la forme de prestations marchandes de celles qui s'inscrivent dans le cadre d'un service public.

Guillot, Petit, Cerf, Olry et Omon complètent cette analyse de l'évolution des Chambres d'agriculture en s'attachant à proposer un cadre pour analyser les difficultés que rencontrent les conseillers de ces structures dans de nouvelles situations de conseil. Ces situations s'ouvrent à des problèmes formulés par des acteurs publics de l'eau ou à des réponses techniques énoncées face aux critiques de la société. Ils suggèrent que ces difficultés sont avant tout le résultat de défauts de coordination entre les agriculteurs et le conseiller, défauts qu'ils repèrent et distinguent selon les situations étudiées, ouvrant ainsi la voie à un possible développement professionnel pour les conseillers.

L'article de **Capitaine, Garnier, Jeanneaux, Pervanchon, Chabin, Bletterie, de Torcy et de Framond** s'intéresse, quant à lui, à un itinéraire méthodologique pour accompagner les agriculteurs afin qu'ils puissent être acteurs de leur propre changement dans la construction et la traduction opérationnelle de stratégies. Une nouvelle méthode, dont la mise en œuvre nécessite la présence d'un conseiller, a été conçue dans le cadre d'un projet de recherche-action conduit

INTRODUCTION

avec des établissements publics locaux d'enseignement agricole. L'originalité de cette méthode pour le pilotage stratégique d'une exploitation réside dans l'élaboration d'une carte causale qui permet de faire le lien entre toutes les étapes de la démarche.

Après ces apports abordant tant l'organisation que les métiers, les activités et les méthodes du conseil, le travail de **Bourou, Havard et Djamé Nana** apporte une vision permettant de resituer l'ensemble dans une perspective plus institutionnelle. L'auteur insiste sur la nécessité de prendre en compte le temps long dans l'analyse des transformations institutionnelles des dispositifs de conseil agricole, et questionne notamment la durabilité de ces dispositifs quand ils sont caractérisés par une pluralité d'acteurs et de sources de financement, comme c'est le cas dans des pays du Sud tels que le Cameroun. ■