

Goulet F., Compagnone C., Labarthe, P. (2015). Émergence des conseillers privés. De nouvelles interrogations pour la recherche, In : Compagnone C., Goulet F., Labarthe P. (Eds.), **Conseil privé en agriculture. Acteurs, pratiques, marché.** Dijon, Educagri Editions ; Versailles, Quae, pp. 201-216.

## **Émergence et positionnement des acteurs privés du conseil en agriculture.**

### **De nouvelles interrogations pour la recherche**

Le conseil agricole est donc aujourd'hui de retour au cœur des agendas des politiques publiques, dans les pays du Nord comme du Sud (Faure et Compagnone, 2011). Au Nord, il s'agit essentiellement d'accompagner les agricultures vers l'intégration d'enjeux sanitaires et environnementaux dans les processus de production, dans un contexte de compétition internationale accrue. La réglementation impose ainsi aux États membres de l'Union Européenne de mettre en œuvre des systèmes de conseil agricole pour assurer la mise en conformité des exploitations aux normes sanitaires et environnementales en vigueur dans l'UE<sup>1</sup>. Au Sud, il s'agit d'accompagner le développement d'une agriculture permettant de concilier des efforts de réduction de la pauvreté, d'accroissement de la production et de préservation des ressources naturelles (Birner et al. 2009, Swanson et Rajalahti 2010). Toutefois, au Nord comme au Sud, ce regain d'intérêt pour le conseil dans la décision publique émerge, y compris en France, de façon paradoxale dans une période de retrait des acteurs publics et de renforcement de la position des acteurs privés dans l'accompagnement des agriculteurs (Chapman and Trip 2003, Hunt et Coutts, 2009, Kidd et al. 2000, Laurent et al., 2006, Rivera and Zijp 2002). Quels enseignements d'ordre général pouvons-nous alors tirer des différentes contributions qui constituent cet ouvrage sur ces acteurs privés du conseil ? Après avoir resitué l'attention portée au conseil privé dans les dynamiques de changements à l'œuvre dans le champ du conseil et des recherches développées sur ce domaine, nous présenterons six interrogations qui se posent à la recherche et qui découlent de la mise en perspective des différentes contributions réunies ici.

#### **Produire des connaissances sur les acteurs du « conseil privé »**

La question du conseil en agriculture n'est pas nouvelle en soi. Dans le champ académique, l'activité de conseil aux agriculteurs, et plus généralement le développement agricole, a mobilisé au cours des dernières décennies de nombreux travaux dans le champ des sciences humaines, économiques et sociales (Cerf et al. 2013, Compagnone et al. 2009, Faure et al. 2012, Haug 1999, Leeuwis et Van den Ban 2004, Rémy et al. 2006). Ces travaux, et les communautés savantes qui se sont structurées autour de cet objet, ont ainsi contribué à documenter une facette essentielle de ce que l'on a nommé, selon les régions du monde, la « modernisation

---

<sup>1</sup> Regulation (EC) N° 73/2009

agricole » ou la « révolution verte ». Les processus en question ont le plus souvent été portés par les États et leurs politiques volontaristes, mettant au service du « progrès » des institutions publiques de recherche et de développement agricole. Pourtant les organismes publics ou para-publics<sup>2</sup> n'ont pas été les seuls acteurs de ce développement. Si la montée en puissance des acteurs privés du conseil est évoquée aujourd'hui, les coopératives, les groupements de producteurs ou les firmes d'agrofourmiture ont néanmoins joué un rôle important dans les modernisations agricoles des années 1960, ne serait-ce qu'à travers de la mise sur le marché d'intrants et autres outils ou machines agricoles.

Dans de nombreux pays, on observe un pluralisme croissant de l'offre de services aux agriculteurs, entre secteur public, cabinets privés, firmes d'amont et d'aval de l'agriculture, organisations de producteurs, associations, etc. (Birner et al. 2009 ; Garforth et al. 2003). Partout, cette évolution des services fait débat, et appelle à la production de connaissances sur les nouveaux acteurs du conseil agricole. L'enjeu du présent ouvrage, qui s'appuie sur les résultats de recherches en sociologie et économie les plus récents, a été de contribuer à mieux identifier et à mieux connaître ces acteurs. Prioritairement dans le contexte français, mais également au travers d'éclairages produits sur des pays du Sud ou émergents (Argentine, Pérou), ou des pays ayant connu des formes plus radicales de privatisation (Royaume-Uni). Il s'est agi non seulement de mieux comprendre les activités et pratiques de ces acteurs, leurs stratégies et leurs organisations actuelles, mais aussi de saisir le rôle qu'ils ont pu jouer par le passé et le rôle qu'ils joueront, à travers les relations qu'ils entretiennent avec les agriculteurs, dans les agricultures du futur. Il est dans ce sens assez instructif de constater que les pratiques qui relevaient d'innovation marginales, il y a de cela quelques décennies ou quelques années – comme l'agriculture biologique (Barres et al. 1985), et les techniques sans labour (Coughenour, 2003 ; Goulet et Vinck, 2012) - ont depuis connu un essor majeur. On observe alors que si les groupes d'agriculteurs pionniers et innovateurs ont joué un rôle essentiel (Compagnone et Hellec, 2015), ils ont le plus souvent été appuyés et soutenus par des opérateurs privés, qu'il s'agisse d'acteurs de l'agrofourmiture ou d'opérateurs de l'amont ou de l'aval des filières.

Un second constat, fondé sur l'observation des mondes agricoles contemporains, est venu renforcer cet intérêt pour les activités de conseil de ces acteurs que nous avons qualifié de « privés »<sup>3</sup>. S'ils sont présents de longue date dans le paysage agricole, comme nous l'avons mentionné, il semble aujourd'hui que leur rôle par rapport à celui des acteurs du secteur public soit en phase d'expansion, notamment dans le contexte français (Labarthe, 2014). Les raisons de cette situation sont en premier lieu politiques. On assiste, en Europe (Laurent, Cerf et Labarthe, 2006) et plus globalement dans le monde (Rivera, 2000) à une diminution de l'engagement des États dans le financement et la gestion de ces services (Faure et

---

<sup>2</sup> Comme les Chambres d'agriculture et les Organismes Nationaux à Vocation Agricole et Rurale (ONVAR).

<sup>3</sup> Nous désignons ici par acteurs privés du conseil toutes les organisations non publiques et non soutenues par des financements publics qui proposent des services de conseil aux agriculteurs. Cette définition ne réduit donc pas les acteurs privés du conseil aux seules firmes dont le chiffre d'affaire serait exclusivement composé de la vente de prestations aux agriculteurs. Nous avons fait le choix d'englober ici derrière le terme d'acteurs privés toute la diversité des prestataires développant une activité de service en dehors des dispositifs soutenus par les politiques publiques de développement agricole et rural. Rendre compte de la diversité de ces acteurs privés a été précisément un des enjeux de cet ouvrage.

Compagnone, 2011). Ce relatif désengagement ne résulte pas seulement de contraintes ou de volontés de réduction des dépenses publiques (Labarthe, 2009). Il est aussi appuyé par des doctrines selon lesquelles la privatisation du conseil (Knutson, 1986), ou de nouvelles formes de partenariats entre acteurs publics et privés, pourraient accroître son efficacité (Rivera et Zijp, 2002). Ce contexte offre de nouvelles opportunités de développement à des opérateurs privés ou associatifs à même de répondre à une demande d'accompagnement des producteurs restée entière. Entière, mais également en évolution : en effet, l'éclatement des modèles techniques de production, certes plus marqués dans les pays du Nord du fait de critiques vis-à-vis du modèle industriel, génèrent une demande d'accompagnement de plus en plus diversifiée et différenciée (Compagnone et al., 2008). Dans un climat économique difficile, les organismes traditionnels de conseil peinent en effet à répondre aux demandes spécifiques des producteurs tournés par exemple vers l'agriculture biologique, l'agriculture de conservation, la biodynamie, etc. Bien souvent, et ce même si les opérateurs publics et parapublics s'efforcent de satisfaire ces demandes, et si les groupes « auto-organisés » d'agriculteurs sur le modèle de communautés de pratiques montrent leur efficacité (Morgan, 2011 ; Goulet, 2013), les prestations en termes de conseil et d'accompagnement sont souvent assumées par des opérateurs privés. On constate ainsi le rôle essentiel que jouent aujourd'hui les agents de l'agrofourmiture dans les dynamique en cours pour la mise en œuvre de pratiques que leurs promoteurs tendent à qualifier de plus respectueuses de l'environnement (Compagnone, 2014).

Dans ce paysage en cours de recomposition, les acteurs du secteur public peuvent en venir ainsi à assumer, dans un cadre contractualisé, uniquement le financement et l'évaluation du conseil agricole. Cette situation peut être vue comme l'expression d'une nouvelle conception du rôle d'un État régulateur qui délègue à un tissu d'organisations privées ou associatives un certain nombre de tâches (Umali et Schwartz, 1994). En France, cette situation a des conséquences fortes sur les activités des Chambres d'agriculture. Celles-ci se trouvent confrontées à des demandes de plus en plus éclatées, à une multiplication de sources de financement et à un resserrement des moyens financiers sur lesquels elles s'appuyaient jusqu'alors. Elles ont souvent dû se désengager, pour nombre d'entre elles, de la production de références au profit d'un conseil environnemental, territorial ou d'entreprise (Mundler, 2006 ; Brunier, 2015). Dans bien des cas, elles ont réorienté leur modèle d'activité et commercialisent des prestations aux agriculteurs, pour lesquelles elles se retrouvent en concurrence avec d'autres acteurs (Petit et al., 2011, Compagnone et al., 2013, Petit et al., 2015). Devenant elles-mêmes, dans une certaine mesure, des organismes commercialisant des prestations de service, on aperçoit dès lors la difficulté à définir les contours de la catégorie des acteurs « privés » du conseil, avec laquelle les acteurs publics seraient amenés à cohabiter.

De leur côté, les organismes économiques de l'agrofourmiture assoient de plus en plus leur emprise technique en étant plus largement implantés sur le terrain (Vargas, 2013), en mettant en place leurs propres outils d'analyse ou d'aide à la décision. Dans ce sens, les nouvelles exigences en matière environnementale, loin de les affaiblir, leur ouvrent un nouveau marché qu'elles investissent. Le cadre réglementaire toujours plus contraignant les amène à vendre des formations adaptées aux agriculteurs, comme par exemple pour la mise aux normes des

exploitations et des pratiques. De la même façon, la complexité grandissante du suivi des productions et des prises de décision stratégiques et tactiques les conduit à découpler le conseil traditionnellement attaché à la vente des produits pour le commercialiser en tant que tel (Compagnone et Golé, 2011).

Les raisons historiques qui ont vu le rôle relatif des acteurs privés du conseil agricole s'accroître par rapport à celui des opérateurs publics ou parapublics sont donc bien identifiées. Mais un déficit de connaissance sur les pratiques et les stratégies des acteurs privés, sur leur diversité et leurs singularités, ainsi que sur la façon concrète dont elles sont plus ou moins reliées à celles des autres acteurs du développement, marque aujourd'hui clairement le champ des travaux sur le conseil agricole, et ce particulièrement en France.

## Qui sont les acteurs du conseil privé ?

### Sept familles... et six interrogations

Si les recherches restituées dans cet ouvrage ne revendiquent pas le fait de prêter attention de façon exhaustive à l'ensemble des acteurs privés engagés dans des activités de conseil en agriculture, elles permettent cependant d'en dresser un panorama étendu, et d'éclairer la diversité de leurs pratiques et de leurs stratégies. Un jeu des sept familles des acteurs privés du conseil apparaît.

Une première famille est celle des **coopératives** agricoles, dont les techniciens, parfois désignés sous le terme de technico-commerciaux, associent plus ou moins étroitement l'activité de conseil technique à celle de la vente d'intrants et de collecte des productions (chapitres 3, 5, 7 et 8). Une famille assez proche est celle des entreprises de **négoce** agricole dont les agents mènent, comme les agents des coopératives, une activité de vente d'intrants, de collecte des productions et, bien sûr, de conseil aux agriculteurs (chapitres 5 et 9).

Positionnée en amont de la production, se dessine ensuite la famille des **entreprises de l'agrofourniture** (chapitre 4) ; il s'agit là d'entreprises produisant et commercialisant des intrants par le biais de technico-commerciaux délivrant, dans le cadre d'une interaction directe avec les producteurs, du conseil technique. Dans un registre proche, à l'interface entre relation de service et relation de vente d'intrants, les **vétérinaires** constituent un autre groupe (chapitre 9). Plus en aval cette fois de la production, le cas des **entreprises agroalimentaires** travaillant sous contrat avec des producteurs forment la cinquième famille (chapitres 2 et 9).

Deux autres familles enfin, bien que moins présentes en France, apparaissent dans d'autres pays. C'est celle des **cabinets de conseil indépendants** (ou tout simplement des conseillers indépendants), qui ne vendent aux producteurs que du conseil et pas d'intrants ou d'équipements (chapitres 2, 9, 10 et 11). Il est à noter que certains de ces prestataires n'ont pas un statut de firmes privées, mais d'associations de producteurs, même si celles-ci facturent un certain nombre de prestations à leurs adhérents (chapitre 6). La dernière de ces sept familles est celle des **organisations hybrides**, fondées sur des associations entre diverses catégories d'acteurs, comme les conseillers privés, producteurs et institutions

publiques de recherche et développement (chapitre 11).

En dépit de la singularité propre à chacun des cas présentés dans cet ouvrage, il ressort des résultats exposés six grandes questions de recherche transversales. Elles donnent à voir, au-delà de leur diversité, des caractéristiques essentielles de ces opérateurs privés, de leurs pratiques et stratégies, et de leur positionnement dans l'espace social du conseil aux agriculteurs.

## **La vente d'intrants est-elle compatible avec le développement de services répondant à des enjeux sanitaires et environnementaux ?**

Le premier axe d'analyse identifiable dans les différentes études de cas présentées est celui de la place centrale qu'occupe la thématique de l'usage des intrants dans le conseil dispensé par les acteurs privés du conseil. Dans les études conduites en France - prise en compte des enjeux environnementaux et sanitaires (Ecophyto 2018)<sup>4</sup>, et promotion de l'agroécologie obligent (Bidaud 2013) -, l'usage de ces intrants est le plus souvent envisagé sous l'angle de leur réduction ou de leur retrait (Goulet et Vinck, 2012). Cette réduction ou ce retrait passent par une amélioration de l'efficacité de ces intrants ou par leur remplacement par des produits alternatifs plus respectueux des milieux naturels. Le fait que l'usage des intrants soit abordé de cette manière nous conduit immédiatement à un constat : si le traitement des questions environnementales a pu dans les premiers temps être l'apanage des acteurs publics - et susciter parfois la réprobation de ceux du secteur économique qui l'ont alors considéré comme un frein à leur activité -, on observe un élargissement de la prise en charge de cette problématique à l'ensemble des acteurs du conseil.

De fait, un marché se construit autour de la vente d'intrants ou de conseils tournés spécifiquement vers le développement de pratiques agroécologiques (chapitres 4 et 8). Une lecture historique montre que des coopératives ont clairement choisi de repositionner leurs prestations marchandes vers l'activité de conseil ou de vente de services (Pinel, 2012), afin de pallier la baisse prévue dans les années à venir des ventes d'intrants traditionnels (chapitre 7). La réduction de l'usage des produits phytosanitaires, nécessitant de déployer des raisonnements agronomiques plus situés et plus tactiques, induit une demande des agriculteurs – et une offre de la part des acteurs du conseil - d'accompagnement et de diagnostic plus forte pour développer des systèmes techniques *ad hoc* (chapitre 5). A l'interface de cette logique environnementale, les coopératives se sont lancées dans des démarches plus transparentes dans l'orientation des pratiques des agriculteurs, en dissociant la vente d'intrants des activités de conseil, ou en formalisant des chartes de qualité de leur offre de service (chapitres 5 et 7). Au-delà de l'ajustement entre activité de conseil et activité de vente d'intrants, de nouvelles formes d'accompagnement sont aussi initiées (chapitre 8), au travers de l'animation de groupes de type « club », pour

---

<sup>4</sup>Cf. Plan Ecophyto 2018, Programme public français dont l'objectif est de réduire l'usage des pesticides de 50% d'ici 2018, et qui place le conseil agricole au cœur du dispositif. <http://agriculture.gouv.fr/ecophyto>

fédérer les agriculteurs autour de quelques pionniers introduisant des innovations techniques, comme celle du semis direct dans le cas étudié.

Mais le discours de ces organismes n'est pour autant jamais centré uniquement sur la question réglementaire environnementale. Le travail réalisé sur une firme vendant des produits fertilisants alternatifs (chapitre 4) montre que la rhétorique peut également être construite autour d'une utilisation des processus écologiques pour stimuler la production, maximiser la productivité et les gains du producteur, tout en respectant l'environnement. Dans le cadre d'une relation marchande, il s'agit en effet pour le conseiller de montrer à l'agriculteur que son intervention ne représente pas seulement un coût pour ce dernier, mais une aussi opportunité pour accroître la valeur ajoutée produite sur son exploitation. Cette question environnementale, de plus, n'est pas abordée seulement par les coopératives, les cabinets de conseil ou les firmes d'amont : elle l'est aussi par les firmes d'aval, ce qui suscite de nombreux débats. C'est ce que montre le travail effectué sur la filière pomme de terre confrontée à la menace d'une interdiction à court terme de produits phytosanitaires destinés à la destruction d'un nématode (chapitre 2).

La question de l'usage des intrants n'est toutefois pas envisagée uniquement sous l'angle de leur réduction. On voit en effet que des produits spécifiquement positionnés sur le créneau du respect et de la dynamisation des processus écologiques sont présents sur le marché (chapitre 4). La vente de ces produits aujourd'hui encore « marginaux », ou incertains (Goulet et Le Velly, 2013), passe justement par un accompagnement technique étroit des producteurs. Par ailleurs, l'accès aux intrants demeure une question importante indépendamment des questions environnementales. Dans le contexte des pays du Sud, la demande d'intrants de la part des petits producteurs reste largement insatisfaite (chapitre 9). Cette demande influence ainsi fortement les rapports de force entre les différents opérateurs dans le champ du conseil. Dans ce contexte, être en mesure de proposer des intrants est pour un opérateur un gage de succès auprès des producteurs, alors même que, dans le contexte français, la méfiance peut au contraire parfois prévaloir quant au lien entre vente et activité de conseil.

La vente d'intrants est-elle donc compatible avec le développement de services répondant à des enjeux sanitaires et environnementaux ? Une réponse tranchée à cette première question s'avère difficile à formuler. D'une part, parce que les contextes de production diffèrent fortement entre Nord et Sud, dans la place accordée aux questions environnementales ainsi que dans les relations des producteurs aux intrants. D'autre part, car dans chaque contexte national les données changent selon les logiques de filières, de territoire, où les réalités propres aux différentes familles d'acteurs privés. Il n'en demeure pas moins que dans les pays du Nord l'environnement est clairement devenu un axe de travail que les acteurs privés investissent, notamment en le requalifiant en des termes productifs avec la mise au point de nouveaux intrants ou de nouvelles connaissances tournés vers l'agroécologie.

## **Le rôle accru des acteurs privés dans l'espace social du conseil se traduit-il par de nouveaux partenariats ou par une concurrence amplifiée ?**

Le deuxième axe d'analyse des acteurs privés du conseil est celui des relations qu'ils entretiennent entre eux mais aussi avec les opérateurs parapublics traditionnels, que ce soit à l'échelle d'un territoire ou à l'intersection entre un territoire et une filière. Dans de nombreux cas, une concurrence accrue apparaît entre acteurs, qui doivent démontrer les qualités – en termes d'originalité, de pertinence, etc. - de la prestation offerte. Comme le montrent les chapitres de la deuxième partie de l'ouvrage, les nouveaux entrants sur le marché du conseil s'efforcent de s'attacher les agriculteurs en les détachant (Callon et al., 2000 ; Goulet et Le Velly, 2013) des prestataires traditionnels, que sont le plus souvent les Chambres d'agriculture ou les coopératives. Qu'ils soient Centre d'économie rurale (CER) (chapitre 6) ou firmes d'agrofourniture (chapitre 4) les registres de la critique utilisés par ces opérateurs sont très souvent identiques. Les Chambres d'agriculture seraient devenues des organismes concentrés sur des activités d'encadrement administratif et auraient délaissé l'accompagnement technique de terrain. Les coopératives et les négoce seraient avant tout des vendeurs intéressés par le profit qu'elles peuvent tirer de la fourniture d'intrants, produisant un conseil à distance, via SMS ou fax, poussant à la consommation. Les acteurs des filières produiraient un conseil trop partiel, lié à une production donnée, et donc ne prendraient pas en compte l'exploitation agricole dans sa globalité et sa complexité. Ainsi l'activité critique, qui vise à délégitimer l'action de ses rivaux (Boltanski, 2009), est fondamentale dans la conquête des marchés pour ces opérateurs de plus en plus nombreux. Elle s'articule à un travail de justification (Boltanski et Thévenot, 1991) qui conduit à argumenter de façon positive l'approche qu'ils proposent, comme le montrent le chapitre sur les CER.

Si la compétition est forte, des collaborations n'en existent pas moins au sein de certains territoires entre les différents acteurs du conseil. Pour faire face aux enjeux de réduction d'usage des produits phytosanitaires, ces collaborations sont initiées entre Chambres d'agriculture et coopératives, les amenant parfois à devenir des associés-rivaux (Lazega, 2009) (chapitre 5 et 7). Si, bien évidemment, ces relations sont instables et sont amenées à évoluer au gré des situations, elles sont pacifiques. Chacun des acteurs s'appuie sur une forme de légitimité propre. Les ressources des uns et des autres se révèlent complémentaires en fonction des sujets abordés, des micro-régions concernées ou des productions touchées. Ces coopérations tiennent aussi au fait que les conseillers de ces différents organismes, en tant qu'individu, se connaissent et interagissent au sein de diverses instances locales. Bien souvent, ils ont d'ailleurs au cours de leur trajectoire professionnelle évolué d'une structure à l'autre (chapitres 4, 5 et 6), connaissant ainsi les modes de fonctionnement des autres organisations et ayant gardé des relations avec d'anciens collègues.

Si à l'échelle d'un territoire les relations peuvent donc être concurrentielles tout en étant ancrées dans une collaboration pragmatique, au sein d'une filière donnée les choses peuvent être bien différentes (chapitres 2 et 9). Les relations contractuelles qui lient parfois les entreprises d'aval aux agriculteurs limitent les

formes de coopération entre acteurs, et peuvent restreindre la prise en compte d'enjeux sociétaux dans la programmation d'actions de R&D tirées par des enjeux technologiques et de différenciation sur les marchés.

Le rôle accru des acteurs privés dans l'espace social du conseil se traduit-il donc par de nouveaux partenariats ou par une concurrence accrue ? Là encore, il est difficile de formuler une réponse tranchée à cette deuxième question : selon les contextes de filières, de pratiques, d'agencements entre conseil et autres activités économiques (ventes d'intrants, collecte), des synergies ou des effets de concurrence peuvent se faire sentir. Cependant, il est clair que si des synergies peuvent apparaître, toutes les situations sont marquées par les signes de la concurrence. L'énergie consacrée sur le terrain par les différents conseillers pour détacher les agriculteurs d'autres opérateurs potentiels ou existants est en ce sens particulièrement illustratif. Et les conséquences de cette concurrence sur l'offre de service sont encore incertaines.

### **Comment le conseil s'insère-t-il dans la palette d'activités économiques des acteurs privés ?**

A l'exception des cabinets de conseil ou des conseillers indépendants pour lesquels le conseil est la seule activité rémunérée (Labarthe et al., 2013), la plupart des opérateurs privés du conseil associent cette activité à la vente d'intrants ou d'autres prestations (Goulet, 2011). Il en va ainsi pour les vétérinaires (chapitre 9), les firmes d'agrofourniture (chapitre 4), les coopératives et les négoce (chapitres 5, 7 et 8). Et aussi, dans une certaine mesure, des CER (chapitre 6) qui, en plus du conseil de gestion, se lancent dans le conseil technique aux exploitants. Les agencements entre ces deux types d'activités sont le plus souvent en mouvement, constituant un front sur lequel les modèles sont presque aussi nombreux que le nombre d'acteurs. Ainsi, dans le cadre des coopératives, comme nous l'avons mentionné, la tendance est à la dissociation des deux activités, par souci de transparence, et à l'accroissement de l'activité de conseil pour compenser la baisse des ventes d'intrants (Vargas 2013). Dans les CER (chapitre 6) le conseil s'insère dans une approche plus globale de l'exploitation, basée à l'origine sur le conseil de gestion. Le conseil technique est un outil de fidélisation des clients qui vient consolider l'activité économique originelle du centre de gestion, voire un outil pour conquérir de nouveaux clients (Petit et al., 2015). Cette dimension du conseil technique aux agriculteurs comme élément de conquête de nouveaux marchés pour une activité économique adjacente est aussi mise en évidence pour les firmes d'agrofourniture (chapitre 4), les coopératives (chapitre 8), ou les cabinets de vétérinaires (chapitre 9). Cette dimension apparaît ainsi être partagée par une large diversité d'acteurs et de contextes (territoire, filière, Nord/Sud).

Mais si le conseil est un élément de fidélisation des clients à une relation marchande, de façon réciproque son développement est souvent rendu possible par les données et connaissances accumulées précisément grâce à cette activité marchande. Dans le CER étudié dans le chapitre 6, on voit que les connaissances et les données recueillies sur la performance économique d'un grand nombre d'exploitations est particulièrement utile pour proposer un nouveau service de conseil

technique aux agriculteurs. Dans ce cas, non seulement le conseil technique est un élément au service de la captation de nouveaux clients (Cochoy, 2004), mais son déploiement ciblé est favorisé par la base de données comptables accumulées par le CER. Dans le cas de la firme d'agrofourriture étudiée dans le chapitre 4, il apparaît clairement que le conseil est une porte d'entrée qui permet ensuite aux agents de vendre des intrants aux propriétés incertaines. Au-delà des premiers contacts, la relation entretenue avec les clients donne finalement peu de place au produit en tant que tel, celui-ci étant inséré, voire dissous, dans une approche plus globale de l'exploitation et une relation interpersonnelle forte entre le technico-commercial et l'agriculteur. Le conseil est donc un élément clé dans la dynamique d'attachement, même si dans le cas étudié il n'est jamais facturé en tant que tel : il n'est que l'enveloppe accompagnant la vente du produit, mais une enveloppe sans laquelle le produit ne pourrait probablement pas se vendre. Les dimensions matérielles (intran) et immatérielles (conseil) de la relation sont ainsi inextricablement imbriquées.

Comment le conseil s'insère-t-il donc dans la palette d'activités économiques des acteurs privés ? L'activité de conseil apparaît le plus souvent étroitement liée chez les opérateurs privés à d'autres types d'activités. Elle permet tantôt d'ouvrir le champ à d'autres activités comme la fourniture d'intrants, tantôt de consolider des activités préexistantes, tout en se reposant sur ces dernières pour viser juste auprès de la clientèle, intégrer au mieux les besoins quand il s'agit de leur proposer de nouveaux services, et assoir le conseil sur des connaissances robustes.

## **Quelles sont les conséquences des stratégies des acteurs privés sur la qualité du conseil délivré et la fiabilité des connaissances utilisées ?**

La question de la qualité des services et de la fiabilité des informations et connaissances utilisées se pose naturellement au-delà des seuls acteurs privés du conseil, et même du monde agricole. Elle est l'objet de nombreux débats dans l'analyse économique des services (Gadrey 1996), mais aussi plus généralement au sujet de l'utilisation des connaissances et des preuves pour l'action (Berriet et al., 2014, Cartwright et Hardie, 2012, Laurent et al., 2009). La capacité du conseil agricole à accompagner les agriculteurs dans des changements de pratiques ou de systèmes de production dépend de la pertinence et de la robustesse des informations échangées avec eux (que sait-on par exemple de la performance de tel intrant dans le contexte pédoclimatique de telle exploitation ?) (Labarthe et al., 2013). Le fait que des enjeux économiques se mêlent à la relation de conseil soulève à ce titre de nombreuses questions (Labarthe, 2010) comme celles portant, par exemple, sur la neutralité des informations transmises et sur les effets de la concurrence sur la qualité des services vendus. Question à laquelle les praticiens du conseil privé pourront répondre que la situation de concurrence pousse au contraire à être le plus juste possible dans l'information transmise, au risque, sinon, de voir le client rejoindre un concurrent (Dhiab et al., 2014). Cette question de la qualité des connaissances qui supportent le conseil est en tout cas un élément qui apparaît fortement dans les travaux présentés, et ce sous différents aspects. Tout d'abord dans le cas des

petites entreprises d'agrofourniture déconnectées de l'appareil institutionnel de production et de transfert des connaissances scientifiques – mais l'idée peut aussi bien valoir pour des cabinets de conseil (Labarthe et al., 2013) -, une interrogation surgit sur le type de connaissances que manipulent et diffusent ces acteurs auprès des agriculteurs (chapitre 4). En effet, quelles sont les sources d'information de ces conseillers échappant aux mailles du dispositif institutionnel public et parapublic de recherche et développement ?

Cette dimension est questionnée dans le chapitre 2 dans le cas d'une filière - la pomme de terre en France et au Royaume Uni - fortement structurée en aval par l'action des grandes entreprises de transformation et commercialisation. Les auteurs s'interrogent plus précisément sur le travail réalisé par les opérateurs du conseil de la filière en termes de back office, c'est à dire de production de références et de connaissances en station expérimentale ou en laboratoire, références et connaissances qui seront ensuite mises à disposition des producteurs dans la relation de front office (Labarthe et Laurent, 2013a). Ils montrent ainsi que deux types de pratiques du conseil correspondant à deux types d'agencement entre back et front office coexistent. D'une part, des consultants ou bureaux d'étude indépendants des firmes offrent aux producteurs un conseil individualisé et adapté aux singularités de leurs exploitations. Ils ne possèdent pas pour autant de capacités d'action en « back office » pour développer et actualiser les connaissances, que ce soit par l'expérimentation ou un suivi bibliographique. D'autre part, des conseillers directement intégrés aux firmes d'amont, offrent un conseil standardisé aux producteurs mais ont derrière eux toute la capacité de production de références techniques des entreprises. Ces deux grands modèles conduisent alors à s'interroger sur la capacité des différents conseillers privés à se former en permanence (Klerkx et Proctor 2013), à actualiser les connaissances savantes sur lesquelles ils s'appuient, en fonction des activités de back office avec lesquelles ils sont – ou ne sont pas – connectés. Ils invitent également à questionner les hybridations que ces acteurs sont à mêmes d'opérer dans la pratique entre ces connaissances et celles générées sur le terrain avec les producteurs, notamment face aux enjeux environnementaux.

Cette question de la qualité, et de la nature des connaissances sur lesquelles s'appuient les conseillers dans leur activité se rattache à celle de l'incertitude, et de la façon dont les opérateurs commercent – au sens propre et figuré - avec elle. Dans le chapitre 8, on observe ainsi comment certains conseillers conduisant les agriculteurs vers des innovations techniques radicales en viennent parfois à entretenir l'incertitude sur l'issue des changements conduits, de façon à maintenir leurs clients dans une forme de dépendance cognitive. On voit aussi dans le chapitre 4 portant sur commercialisation d'un fertilisant aux propriétés incertaines, comment l'incertitude constitue un élément clé dans la configuration de la transaction marchande et dans la place qu'y occupe l'activité de conseil. On constate en effet que le conseil global, décentré du produit lui-même, permet de contourner les problèmes d'incertitude liés à l'efficacité de l'intrant. Mais dans l'un et l'autre cas, la façon dont les agriculteurs se trouvent confrontés à des éléments incertains et délèguent d'une façon ou d'une autre sa gestion à un tiers, est centrale. Un tel constat amène à porter une attention particulière aux formes d'assujettissement ou d'émancipation à l'œuvre dans l'appui apporté aux agriculteurs. Le rôle accru d'acteurs privés pourrait traduire une rupture forte vis-à-vis de l'idéal d'autonomie des

agriculteurs portée par les organismes de développement durant la phase de modernisation.

Cette quatrième question sur la qualité des connaissances sur lesquelles les acteurs du conseil privé appuient leur conseil ouvre donc sur une problématique complexe, foisonnante, liée notamment à la richesse des relations entre connaissances et marchés (Le Velly et al., 2015), tant du point de vue empirique que théorique. Elle invite en tout cas à développer les recherches sur deux fronts principaux. Un premier front viserait à interroger, dans une perspective héritée de la sociologie économique (Musselin et al., 2002), la nature des critères de définition des qualités des connaissances élaborés dans le cadre d'interactions entre conseillers privés et producteurs, au lieu de penser la qualité au prisme d'une définition objective existante en soi. Un deuxième front, tourné lui vers l'analyse économique des politiques scientifiques et des relations science-industrie, contribuerait à rendre compte de façon approfondie des (non) relations, et des conséquences de ces relations sur la qualité des connaissances produites, entre deux types d'acteur : d'une part, les opérateurs privés du conseil et de la diffusion des connaissances (intermédiaires, courtiers en connaissances) (Klerkx et Leeuwis, 2008) et, d'autre part, les producteurs de connaissances académiques ou de références techniques (organismes de recherche).

## **Le conseil privé engendre-t-il de nouvelles inégalités dans l'accès au conseil ?**

Une des conséquences négatives souvent associée au retrait de l'État et à la commercialisation des services est, comme le met en avant le chapitre 9, le creusement des inégalités d'accès au conseil en faveur des agriculteurs les mieux dotés en capital économique (Labarthe et Laurent, 2013b). En quoi les recherches qui composent cet ouvrage nous renseignent-elles sur ce point ? En premier lieu en montrant qu'il n'existe pas de façon générique de penser ce problème, mais que les liens entre formes d'engagement ou de désengagement de l'État dans le conseil et inégalités d'accès aux services dépendent des trajectoires nationales de développement agricole et rural.

Les chapitres 10 et 11 nous invitent ainsi à prendre un peu de distance vis-à-vis de cette idée de « retrait » de l'État. Dans le cas marocain, il apparaît que l'arrivée d'opérateurs privés dans le secteur du conseil ne relève pas simplement d'une volonté de l'État de se désengager, mais aussi d'une limite de ce dernier à couvrir tout le territoire, et d'une possibilité de répondre à la demande des producteurs en ouvrant le champ du conseil à de nouveaux opérateurs. Cette demande des producteurs est essentielle pour comprendre le cas argentin (chapitre 11). L'essor de l'activité des conseillers privés n'y est pas seulement lié à l'effet du désinvestissement de l'État dans le domaine du développement agricole pendant la période libérale des années 1990. Il découle aussi de la transformation radicale qu'ont connu les systèmes agraires de la région pampéenne du pays, qui sont passés d'un élevage extensif dominant à un développement sans précédent des grandes cultures, notamment du soja. Cette spécialisation agricole a entraîné non seulement une transformation des structures d'exploitation, mais également une demande majeure en conseil technique pour conduire ces productions végétales

basées sur des technologies de pointe (semis direct, agriculture de précision, etc.). Dès lors, sur la base de ces premières observations, il convient d'être précis sur la façon de qualifier le désengagement de l'État et ses conséquences sociales. Plutôt que d'inégalités dans l'accès au conseil, on pourrait parler simplement dans les cas du Maroc et de l'Argentine d'un accès différencié, en soulignant la complémentarité dans la façon dont les acteurs privés prennent place aux côtés des acteurs publics dans le champ du conseil.

Pourtant, plusieurs terrains d'enquête semblent, a contrario, bel et bien donner à voir des inégalités dans l'accès au conseil des agriculteurs en fonction de leurs capacités économiques. Dans le cas péruvien, on constate en effet, dans la logique de filière gouvernée par les industries d'aval, que ce sont les plus gros apporteurs aux centres de collectes qui reçoivent l'assistance technique la plus soutenue. Non seulement parce qu'ils peuvent payer les services, mais également parce que les entreprises misent sur ces producteurs pour améliorer ou maintenir la qualité du lait. On retrouve cette inégalité d'accès en fonction des capacités économiques des producteurs dans les logiques de clubs évoquées dans les chapitres 8 et 11. Les producteurs qui en ont les moyens s'organisent collectivement au sein de groupes de perfectionnement. Ils financent leurs propres techniciens-ingénieurs qui leur délivrent une « science à la demande » (Goulet et Grosso, 2013), tout comme le faisaient finalement les agriculteurs des CETA dès les années 50, en France (Boisseau et De Ladonchamps, 1980). Mais si la capacité économique des producteurs est essentielle dans cette différenciation, elle n'en est pas la seule cause. Comme pour les CETA (van den Ban, 1984), on constate en effet que ces logiques de clubs tendent à concentrer les producteurs disposant des meilleurs résultats techniques. A travers leurs échanges, ces producteurs ont accès à un capital social et à un capital cognitif inaccessibles aux autres : ils forment une élite. De la même façon, les CER peuvent être amenés à cibler leur appui sur les meilleurs de leurs clients pour les accompagner toujours plus dans leurs démarches, en laissant éventuellement de côté d'autres producteurs moins « performants » (chapitre 6).

Un élément important à retenir, pour répondre à cette cinquième question de l'inégalité de l'accès au conseil, est que si la privatisation du conseil peut générer de telles inégalités, il convient d'évoquer avec prudence un lien de cause à effet systématique entre les deux éléments. Il s'agit de ne pas céder à l'image fantasmée d'un temps révolu où un État garantissait un accès égalitaire au conseil en France. Durant la période de modernisation des agricultures portées par la puissance publique des différents États, des inégalités existaient déjà, et l'on observait des tendances à l'émergence d'élites organisant un accès privilégié aux connaissances (Mundler et al., 2006). De ce point de vue, l'essor du conseil en tant qu'activité économique peut dès lors contribuer à accentuer certains phénomènes préexistants, sans pour autant toujours les générer en soi.

## **Les acteurs privés sont-ils porteurs de pratiques innovantes de conseil ?**

En quoi les pratiques et approches du conseil privé sont-elles finalement différentes de celles du conseil public ? En guise de conclusion, nous terminerons sur ce sixième et dernier axe d'analyse. Nous avons souligné au-dessus comment

l'activité de conseil pouvait s'agencer avec des activités marchandes. Nous avons vu par ailleurs les démarches tantôt concurrentielles, tantôt de coopération, ou encore d'associés-rivaux qui s'établissaient entre ces acteurs et les opérateurs publics. Mais il nous semble important d'insister ici sur un point concernant les pratiques de ces conseillers privés dans l'interaction avec leurs clients : sont-elles réellement différentes de celles des opérateurs historiques du conseil ? On retrouve chez les opérateurs privés, comme chez les opérateurs publics, deux grands formats de conseil que sont le suivi individuel des producteurs et les activités de groupe (réunions, formations, ou encore visites de ferme). Ces deux grands formats de conseil coexistent le plus souvent de façon articulée dans la pratique de chaque catégorie d'opérateurs privés. De même, on retrouve des méthodes d'accompagnement tantôt plutôt prescriptives, et tantôt plutôt participatives (chapitre 6). Ces proximités entre acteurs dans les méthodes employées sont peut-être dues au fait, comme nous l'avons évoqué, que bien souvent les conseillers ont circulé dans leur carrière professionnelle entre les différentes structures publiques et privées, ou qu'ils partagent souvent les mêmes formations initiales.

Les pratiques ne sont cependant pas toutes parfaitement alignées au sein même d'une catégorie d'acteurs, et il est difficile d'en dresser un profil par catégorie, tant elles peuvent varier. Il est toutefois possible de porter la focale sur un type particulier, comme celui des consultants indépendants abordés dans le contexte argentin (chapitre 11). Ce cas permet de nous interroger plus largement sur ce que peut devenir le conseil lorsqu'il se centre sur des exploitations qui ne sont plus des exploitations familiales. Il s'intéresse en effet aux ingénieurs agronomes – constituant au passage une véritable profession, au sens fonctionnaliste du terme (Carr-Saunders et Wilson, 1933), avec ses règles à l'entrée - exerçant une activité libérale de conseil aux entreprises de production agricole. Deux grands types de profils d'agronome apparaissent, entre ceux extérieurs aux entreprises qui interviennent comme consultants, et ceux dont les compétences et fonctions sont internalisées par l'entreprise (cas des chefs de culture). Ce cas national nous invite à penser de façon décalée les formes présupposées de relations sociales qui donneraient corps au conseil agricole.

En effet, une tendance consiste à penser le conseil comme une relation binaire entre un conseiller et un producteur. Or, dans ce cas argentin, on constate que le terme de « producteur », en tant que chef d'exploitation agricole, ne veut plus rien dire. C'est bien souvent un chef de culture, employé par un groupe d'investissement, qui va décider, ou interagir avec un prestataire externe. Le cas des « chacras » présenté dans le cas argentin est également éclairant car il montre une figure et un rôle bien spécifique des conseillers sur les zones de front pionnier, là où il n'y a pas encore eu d'agriculture auparavant, et où tout le référentiel technique est à construire. L'activité du conseiller s'apparente alors à une recherche de terrain, conduite d'ailleurs dans le cadre de partenariats avec l'institut public national de recherche et développement agricole local. Cet exemple invite donc, tout comme les terrains français étudiés, à resituer les évolutions du conseil agricole portées par les organismes économiques par rapport aux transformations des structures agricoles. L'augmentation de la taille des exploitations, la diminution très rapide de leur nombre dans certains secteurs (Perrot et al., 2013), l'émergence de l'agriculture de firme (N'Guyen et Purseigle, 2013), le développement du salariat agricole, sont autant

d'éléments qui conduisent les conseillers, qu'ils soient publics ou privés, à adapter leur activités et leurs pratiques.

A cette sixième question, sur l'éventuelle spécificité des pratiques des conseillers privés, les éléments rassemblés dans l'ouvrage tendent à apporter une réponse claire. Si l'enjeu marchand et la dynamique concurrentielle induisent, certes, des contraintes spécifiques dans la façon d'interagir avec les producteurs, les techniques employées pour accompagner les producteurs semblent être pour leur part globalement identiques à celles du conseil public. L'évolution des pratiques de conseil, plutôt que de s'opérer sous l'action d'une différenciation de l'offre entre le public et le privé, semble plutôt résulter d'une évolution de la demande, en fonction des structures d'exploitation et des techniques de production, qui s'impose à tous les opérateurs du conseil.

\*

\* \*

Les différentes contributions réunies dans cet ouvrage montrent donc à la fois la dynamique de changements en cours dans un champ du conseil en pleine reconfiguration et la richesse et la complexité des questions que ce changement pose à la recherche. Drainant des aspects qui touchent aussi bien à la structuration d'un marché et à la forme du développement agricole et territorial, à la justice sociale et aux modes épistémiques qui donnent prise sur la réalité, le traitement de ces questions s'avère essentiel pour comprendre ce qui est en train de se jouer dans les changements en cours et pour pouvoir orienter ces changements. Centrées sur le domaine agricole, ces questions renvoient de manière plus large aux formes d'organisation humaine en train de se constituer et à la place qu'elles accordent à la production agricole et à ses acteurs.

## Références

- Barres, D., Bonny, S., Le Pape, Y. et Rémy, J. (1985). *Une éthique de la pratique agricole. Agriculteurs biologiques du Nord-Drôme.* Paris: INRA, Economie et Sociologie Rurales.
- Berriet-Sollic M., Labarthe P., Laurent C. (2014) . Goals of evaluation and types of evidence. *Evaluation 20 (2)*: 195-213.
- Bidaud F. (2013). Transitions vers la double performance : quelques approches sociologiques de la diffusion des pratiques agroécologiques. *Note d'Analyse 63*, Centre d'Etudes et de Prospective (CEP) du Ministère de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt.
- Birner, R., Davis, K., Pender, J., Nkonya, E., Anandajayasekeram, P., Ekboir, J., Mbabu, A., Spielman, D., Horna, D., Benin, S., Cohen, M., 2009. From best practice to best fit. A framework for analyzing pluralistic agricultural advisory services worldwide. *Journal of Agricultural Education and Extension*, 15 (4) : 341-355.
- Boisseau, P. et De Ladonchamps, P. (1980). *Effets sociologiques des innovations d'un CETA*. Montpellier : INRA - ESR.
- Brunier, S., (2015). Le travail des conseillers agricoles entre prescription technique et mobilisation politique (1950-1990). *Sociologie du travail*, 57, 104-125.
- Callon, M., Meadel, C. et Rabeharisoa, V. (2000). L'économie des qualités. *Politix*, 13 (52), 211-239.
- Carr-Saunders, A. M. et Wilson, P. A. (1933). *The professions*. London: Oxford University Press.
- Cartwright N., Hardie J. (2012). *Evidence-Based Policy: A Practical Guide to Doing It Better*. Oxford : Oxford University Press.
- Cerf, M., Maxime, F. (2002). Apprendre avec l'autre : le cas de l'apprentissage d'une relation de conseil coopérative. *Education Permanente* (151), 47-68.
- Cerf M., Compagnone C., Labarthe P., 2013. Conseillers en agriculture : acteurs, marché, mutation. *Economie Rurale*, 337, 4-6.
- Chapman R., Tripp, R. (2003). Changing incentives for agricultural extension – a review of privatised extension in practice. *Agricultural Research and Extension Network (AgREN)*, Paper 132. ODI, London.
- Cochoy, F. (2004). *La captation des publics. C'est pour mieux te séduire, mon client*. Toulouse: Presses universitaires du Mirail.
- Compagnone C., (2014). Les viticulteurs bourguignons et le respect de l'environnement. Réseaux de dialogues professionnels et dynamique de changement. *Revue Française de Sociologie*, 55 (2), 319-358.
- Compagnone C., Golé S., (2011). La reconfiguration de l'espace social du conseil : le cas du conseil phytosanitaire en viticulture bourguignonne. *Cahiers Agricultures*, 20, 400-405 [en ligne].
- Compagnone C., Hellec F., (2015). Farmer's Professional Dialogue Networks and Dynamics of Change. The Case of ICP and no-Tillage in Burgundy (France). *Rural Sociology*, 80 (2).

- Compagnone C., Auricoste C., Lémery B. (Eds.), (2009). *Conseil et développement en agriculture : quelles nouvelles pratiques ?* Dijon / Paris, Educagri Éditions et Éditions QUAE, 264 p.
- Compagnone C., Petit S., Lémery B., (2008). A new role of mediator for extension services: a challenge for the Chambers of agriculture in France. *Journal of Extension Systems*, 2, 16-29.
- Compagnone C., Lemery B., Petit S., Kockmann F., Moretty P., (2013). Forme et réforme organisationnelles des Chambres d'agriculture. Une lecture à partir des régimes d'action des conseillers. *Economie Rurale*, 337, 41-58.
- Coughenour, C. M. (2003). Innovating Conservation Agriculture : The Case of No-Till Cropping. *Rural Sociology*, 68 (2), 278-304.
- Dhiab, H., Labarthe, P., Laurent, C. (2014). Societal challenges in the back office of farm advisory services: the case of pesticides use reduction in the French seed potato industry, *XXIV International RESER Conference Services and New Societal Challenges: Innovation for Sustainable Growth and Welfare*, September 11th - 13th 2014, Helsinki, Finland.
- Faure, G., Desjeux, Y., Gasselin, P., (2012). New challenges in agricultural advisory services from a research perspective: a literature review, synthesis and research agenda, *Journal of Agricultural Education and Extension* 18 (5): 461-492.
- Faure G., Compagnone C., (2011). Les transformations du conseil face à une nouvelle agriculture. *Cahiers Agricultures*, 20, 406-412 [en ligne].
- Gadrey, J. (1996). *Services, la productivité en question*. Desclée de Brouwer.
- Garforth, C., Angell, B., Archer, J., Green, K., (2003). Fragmentation or creative diversity? Options in the provision of land management advisory services. *Land Use Policy* 20: 323–333.
- Goulet, F. (2011). Accompagner et vendre. Les firmes de l'agrofourniture dans l'innovation et le conseil en agriculture. *Cahiers Agricultures*, 20, 382-386.
- Goulet, F. (2013). Narratives of Experience and Production of Knowledge within Farmers' Groups. *Journal of Rural Studies*, 32, 429-447.
- Goulet, F. et Grosso, S. (2013). Ciencia a demanda. Prácticas alternativas de investigación y extensión en la agronomía de los cultivos extensivos. *Pampa, Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales* 9, 129-148.
- Goulet, F. et Le Velly, R. (2013). Comment vendre un bien incertain ? Activités de détachement d'attachement d'une firme d'agrofourniture. *Sociologie du travail*, 55 (3), 369-386.
- Goulet, F. et Vinck, D. (2012). L'innovation par retrait. Contribution à une sociologie du détachement. *Revue Française de Sociologie*, 53 (2), 195-224.
- Haug, R. (1999). Some leading issues in international agricultural extension, a literature review. *The Journal of Agricultural Education and Extension*, 5 (4), 263-274.
- Hunt W., Coutts J. (2009). Extension in tough times - addressing failures in public and private extension, lessons from the Tasmanian wool industry, Australia. *Journal of Agricultural Education and Extension* 15 (1), 39-55.

- Kidd A.D., Lamers J.P.A., Ficarelli P.P., Hoffmann V. (2000). Privatising agricultural extension: caveat emptor, *Journal of Rural Studies* 16: 95-102.
- Knutson, R. D. (1986). Restructuring agricultural economics extension to meet changing needs. *American Journal of agricultural economics*, 68 (5), 1297-1306.
- Klerkx, L., & Leeuwis, C. (2008). Matching demand and supply in the agricultural knowledge infrastructure: Experiences with innovation intermediaries. *Food policy*, 33 (3), 260-276.
- Klerkx, L., et Proctor, A. (2013). Beyond fragmentation and disconnect: Networks for knowledge exchange in the English land management advisory system. *Land Use Policy*, 30 (1), 13-24.
- Labarthe P., Gallouj F., Laurent C. (2013). Privatisation du conseil et évolution de la qualité des preuves disponibles pour les agriculteurs, *Économie rurale* 337, 7-24
- Labarthe, P., Laurent, C. (2013a). The Importance of the Back-office for Farm Advisory Services, *Eurochoices* 12 (1), 21–26.
- Labarthe P., Laurent, C. (2013b). Privatization of agricultural extension services in the EU: Towards a lack of adequate knowledge for small-scale farms? *Food Policy* 38, 240–252.
- Labarthe P. (2014). *AKIS and advisory services in France*. Report for the AKIS inventory (WP3) of the PRO AKIS project. Online resource: [www.proakis.eu/publicationsandevents/pubs](http://www.proakis.eu/publicationsandevents/pubs)
- Labarthe P. (2010). Services immatériels et verrouillage technologique. Le cas du conseil technique aux agriculteurs, *Economies et Sociétés, Série Economie et Gestion des Services*, 11 (2), 173-96.
- Labarthe P. (2009). Extension services and multifunctional agriculture, Lessons learnt from the French and Dutch contexts and approaches, *Journal of environmental management*, 90 (2), 193-202.
- Laurent C., Baudry J., Berriet-Sollic M., Kirsch M., Perraud D., Tinel B., Trouvé A., Allsopp N., Bonnafous P., Burel F., Carneiro M.-J., Giraud C., Labarthe P., Matose F., Ricoch A. (2009). Pourquoi s'intéresser à la notion d'Evidence-based policy ? *Revue Tiers-monde*, 200: 853-873.
- Laurent C., Cerf M., Labarthe P. (2006). Agricultural extension services and market regulation: learning from a comparison of six EU countries, *European Journal of Agricultural education and extension*, 12 (1), 5-16.
- Lazega E., 2009. Théorie de la coopération entre concurrents : Organisation, marché et analyse de réseaux. In P. Steiner et F. Vatin (dirs.), *Traité de Sociologie Économique*, Paris, Puf, 533-571.
- Le Velly, R., Goulet, F., Mallard, A., (2015). Les connaissances dans le marché. *Revue d'anthropologie des connaissances*, 9 (1), 1-16
- Morgan S. L., (2011). Social learning among organic farmers and the application of the communities of practice framework. *The Journal of Agricultural Education and Extension* 17, 99-112.
- Mundler, P. (2006). Les conseillers d'entreprise entre guichet et projet. In J. Rémy, H. Brives et B. Lémery (Eds.), *Conseiller en agriculture*. Dijon et Paris, Educagri

- Editions et INRA Editions, pp. 119-135.
- Mundler, P., Labarthe, P., & Laurent, C. (2006). Les disparités d'accès au conseil. Le cas de la région Rhône-Alpes. *Économie rurale*, 291, 26-41.
- Musselin, C., Paradeise, C., Callon, M., Eymard-Duvernay, F., Gadrey, J., Karpik, L., (2002). Dossier-débat : La qualité. *Sociologie du Travail* 44 (2), 255–287.
- Nguyen, G., & Purseigle, F. (2012). Les exploitations agricoles à l'épreuve de la firme: L'exemple de la Camargue. *Etudes rurales*, 190, 99-118.
- Perrot, C., Caillaud D. et Chambaut H. (2013). Economies d'échelle et économies de gamme en production laitière. *Notes et études socio-économiques* 37, 7-32.
- Petit, S., Compagnone, C., Joly, N. (2015). "L'environnement par la réglementation. Transformations dans le métier de conseiller agricole." Dans : Bouleau, G., Candau, J., Mauz, I., Richard A. (éds.). *Les activités professionnelles à l'épreuve de l'environnement*. Paris, Editions Octarès.
- Petit S., Compagnone C., Lémery B., Kockmann F., Moretty P., (2011). Les chambres d'agriculture françaises face à la marchandisation du conseil. *Cahiers Agricultures*, 20, 321-326 [en ligne].
- Rémy J., Brives H., Lémery B. (Eds.). (2006). *Conseiller en agriculture*. Dijon, Paris : Educagri Editions et INRA Editions.
- Rivera, W. R., (2000). Confronting global market: public sector agricultural extension reconsidered, *Journal of extension systems* 16: 33-54.
- Rivera, W. M., & Zijp, W. (2002). Contracting for agricultural extension: international case studies and emerging practices. CABI Publishing. Umali et schwartz 1994.
- Swanson B.E., Rajalahti R. (2010). Strengthening Agricultural Extension and Advisory Systems: Procedures for Assessing, Transforming, and Evaluating Extension Systems, *The World Bank, Agriculture and Rural Development Discussion Paper* 45. Toivonen 2004.
- Van den Ban, A. W. (1984). Les courants de pensée en matière de théorie de la diffusion des innovations. *Économie rurale*, 159, 31-36.
- Vargas Prieto A. (2013). *Le rôle du conseil agricole dans la gouvernance coopérative*. Thèse de doctorat de l'université Bordeaux IV.