

Le rôle du conseil agronomique dans la compétitivité du secteur agricole.

**L'exemple de la filière du plant de pomme de terre en
Europe**

Plan de la présentation

- **1. Présentation des travaux de recherche de l'équipe AIDDA sur le conseil agricole**
- **2. Premiers résultats des enquêtes réalisées dans la filière du plant de pomme de terre**
- **3. Discussion sur la contribution du conseil agricole à la compétitivité du secteur.**

Les travaux de recherche de l'équipe AIDDA sur le conseil agricole

L'équipe de recherche AIDDA

- Une équipe de recherche du département pluridisciplinaire *Sciences pour l'Action et le Développement (SAD)* de l'INRA
- Des recherches centrées sur le rôle des connaissances dans la dynamique du secteur agricole et des politiques publiques
 - *Les connaissances comme une ressource*
 - *Les modalités de production et d'accès aux connaissances évoluent*
- Un travail s'appuyant sur des études de cas :
 - *Dans différents secteurs: céréales, pomme de terre...*
 - *Sur différentes technologies: agriculture de précision, sans labour...*
- Et intégrant une dimension de comparaison internationale
 - *Pays-Bas, Belgique, Italie, Royaume-Uni, Canada...*

Pourquoi s'intéresser au conseil agricole?

- **Le contexte international renforce les besoins en connaissances pour les agriculteurs**
 - *Compétitivité / concurrence*
 - *Nouvelles réglementations environnementales et sanitaires*
- **Un service clé pour produire des connaissances pour les agriculteurs et accompagner les changements de pratique**
- **Des services qui se transforment**
 - *Privatisation / commercialisation*
 - *Nouveau cadre réglementaire (« Système de conseil agricole »...)*
 - *Innovations (NTIC, logiciels...)*

Quelques éléments du cadre d'analyse ^(1/2)

- **Une définition du conseil agricole**
 - *Un service aidant les agriculteurs à changer leurs pratiques ou systèmes de production en co-produisant des connaissances grâce à l'établissement de relations entre agriculteurs et conseillers*
- **Deux activités clé**
 - *Front-office: interactions directes entre conseillers et agriculteurs*
 - *Back-office: activité en dehors des interactions directes entre agriculteurs et conseillers: tâches administratives, logistique et transport, formation, activités de R&D (expérimentations, construction de bases de données, veille scientifique...).*

Quelques éléments du cadre d'analyse (2/2)

- **Comprendre les stratégies des prestataires de service à partir de cinq registres de performance:**
 - Registre technique ⇔ productivité de l'activité de service
 - Registre financier ⇔ rentabilité de l'activité de service
 - Registre relationnel ⇔ qualité des interactions avec les clients
 - Registre de l'innovation ⇔ capacité à intégrer de nouvelles connaissances
 - Registre civique ⇔ équité et enjeux sociétaux (santé, environnement)
- **Un cadre d'analyse appliqué à différentes situations et différents types de prestataires de conseil**

Quelques résultats

- **Une application au cas des cabinets de consulting en Allemagne et aux Pays-Bas (dans le secteur des grandes cultures)**
 - 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.
- **Une stratégie caractérisée par:**
 - *Forte personnalisation des services*
 - *Priorité au front-office*
 - *Réduction des dépenses en back-office*
- **Vers un problème de renouvellement des connaissances incorporées dans le conseil?**
 - *Cas des problématiques environnementales et sanitaires*
- **Mais le développement du conseil agronomique s'opère surtout grâce à des acteurs non spécialisés dans cette activité**

Le cas de la filière de production des plants de terre

Conseil et plant de pomme de terre: quels enjeux?

- **De forts enjeux sur la production de nouvelles connaissances**
 - *En partie incorporées dans la création variétale déterminante de la création de valeur au sein de la filière (marché du plant et royalties)*
 - *De nouveaux enjeux tels que la réduction de l'utilisation des pesticides (IFT très élevé) face à de nombreuses maladies (mildiou, virus Y, maladies de quarantaine...)*
- **Une offre de service très pluraliste**
 - *Organisations de producteurs*
 - *Obtenteurs collecteurs expéditeurs*
 - *Firmes de services*
- **Des dynamiques institutionnelles très différentes**
 - *En France, une collaboration renouvelée entre FN3PT, industriels et l'INRA*
 - *Dans d'autres pays, désengagement total de l'état (Pays-Bas)*

Méthodologie

- **Des enquêtes auprès des principaux prestataires de conseil**
 - *Les trois organisations de producteurs et la fédération nationale*
 - *Les principales firmes privées (Collecteurs expéditeurs)*
 - *D'autres prestataires de services (chambres d'agriculture, coop, cabinets)*
 - *Des organismes de recherche*
 - *Des entreprises étrangères (Pays-Bas)*
- **Une méthodologie fondée sur des enquêtes de terrain**
 - **Compléter une grille d'analyse pour chaque organisation pour comprendre**
 - *L'organisation générale de la filière*
 - *Les stratégies d'investissement dans les services (back-office)*
 - *Les conséquences sur les connaissances produites pour accompagner la réduction des pesticides (cas du mildiou)*
 - **une retranscription complète des entretiens**

Différentes logiques d'investissement dans les services (1/3)

- **Stratégie des organisations des producteurs**
 - ***Personnalisation de l'offre de conseil en front office***
 - *Conseil individuel*
 - *Faible nombre d'agriculteur par conseiller*
 - *Flexibilité du service*
 - ***Investissements de back-office orientés vers:***
 - *La garantie de la qualité sanitaire des plants et du sol*
 - *Le respect des réglementations*

Différentes logiques d'investissement dans les services (2/3)

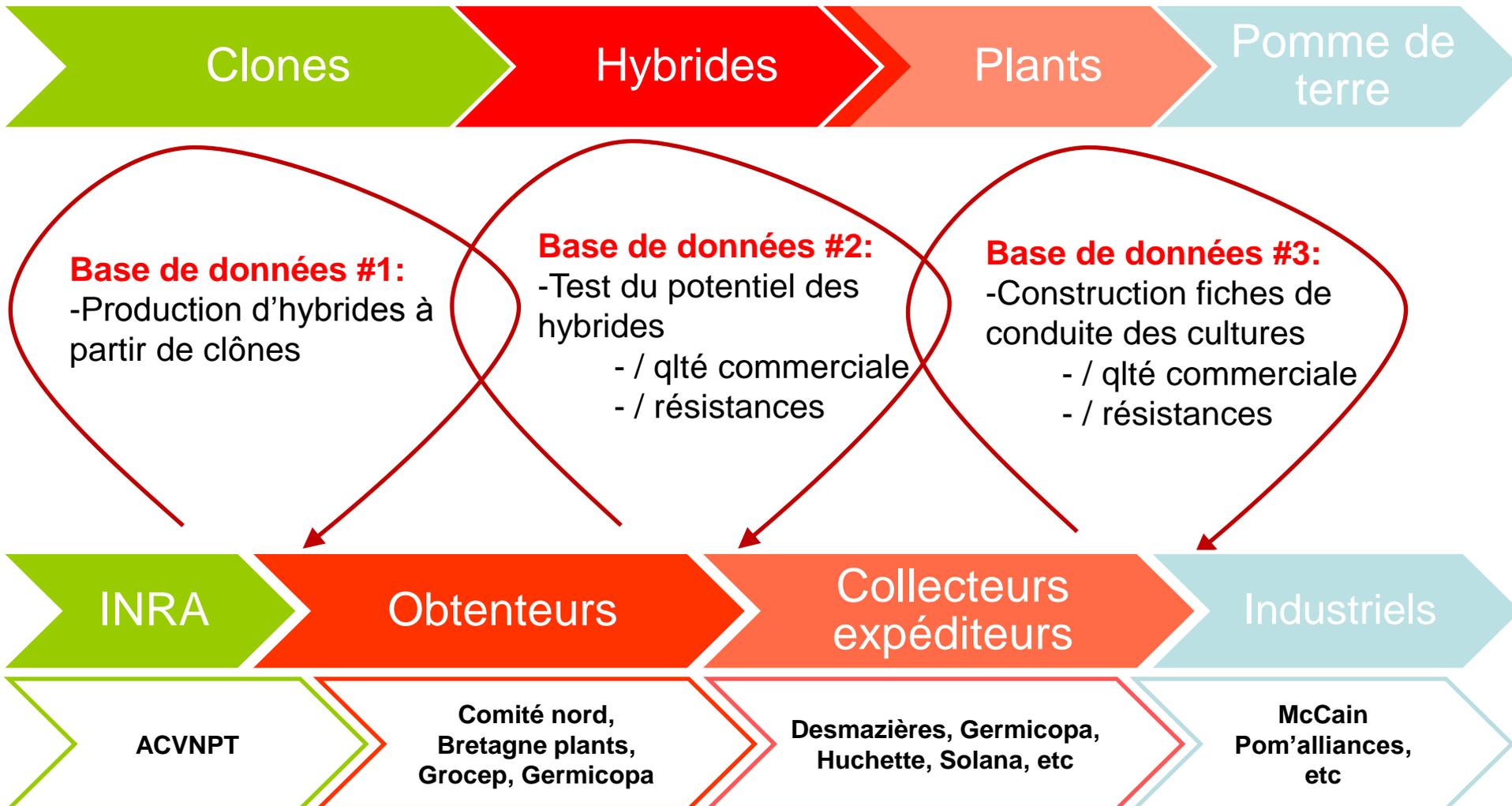
- **Stratégie des collecteurs expéditeurs**
 - **Standardisation du conseil agricole en front-office**
 - *Production des fiches techniques standardisées*
 - **Investissements de back-office orientés vers:**
 - *La garantie de la qualité sanitaire des plants*
 - *Le développement de nouvelles variétés répondant aux besoins de différents marchés et créneaux d'utilisation,*

Différentes logiques d'investissement dans les services (3/3)

- **Stratégie des cabinets de conseil**
 - **Standardisation de l'offre de conseil en front office**
 - *Conseil collectif*
 - *Nombre important d'agriculteurs par conseiller*
 - *Production d'outils d'aide à la décision*
 - **Investissements de back-office orientés vers:**
 - *L'acquisition des références pour la bonne conduite de la production (protection des cultures, techniques culturales, etc) de plusieurs cultures (grandes cultures, cultures légumières, etc)*

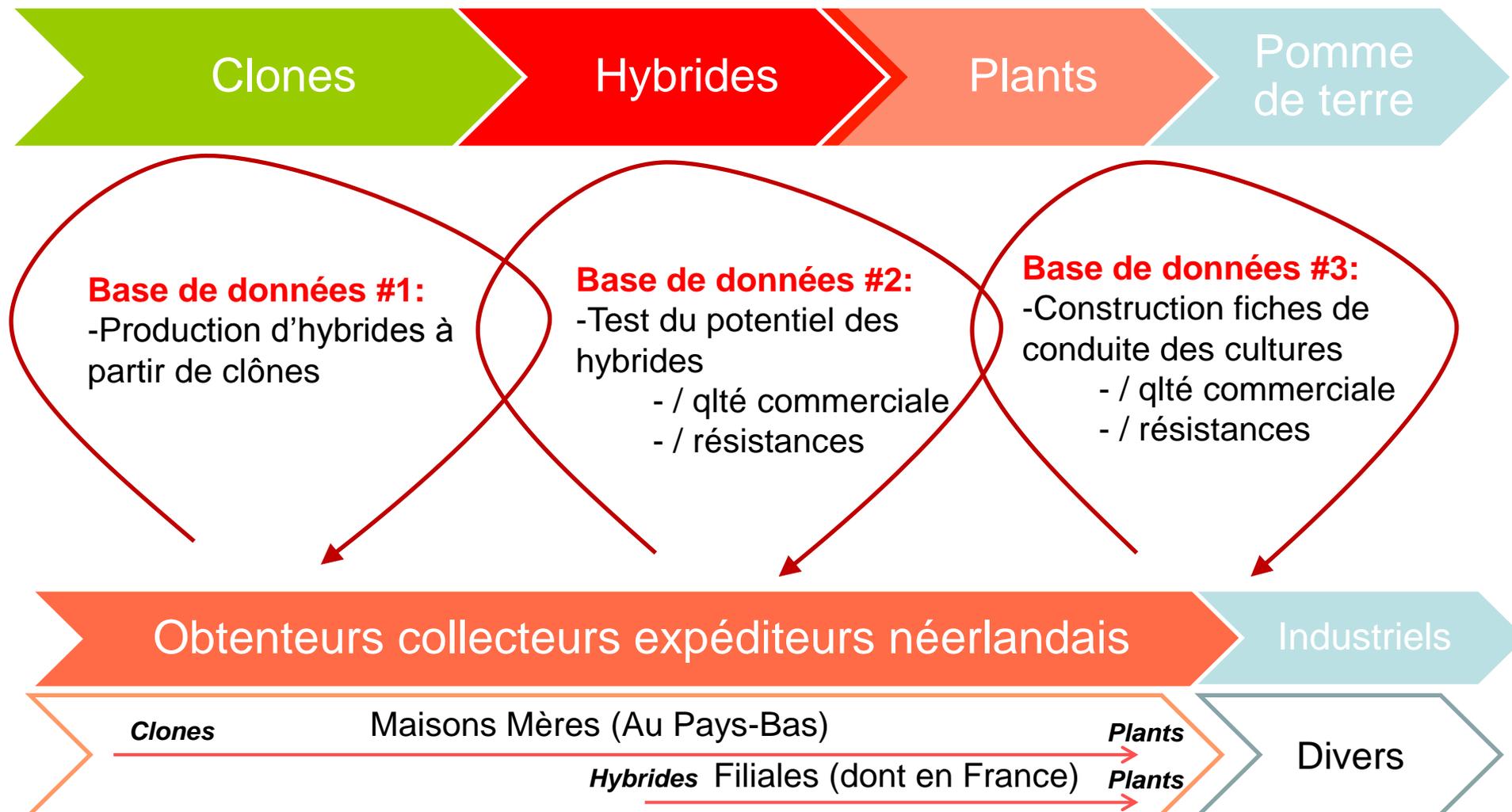
Deux modèles de construction des bases de connaissances en France (1/3)

• Exemple 1 : le modèle français



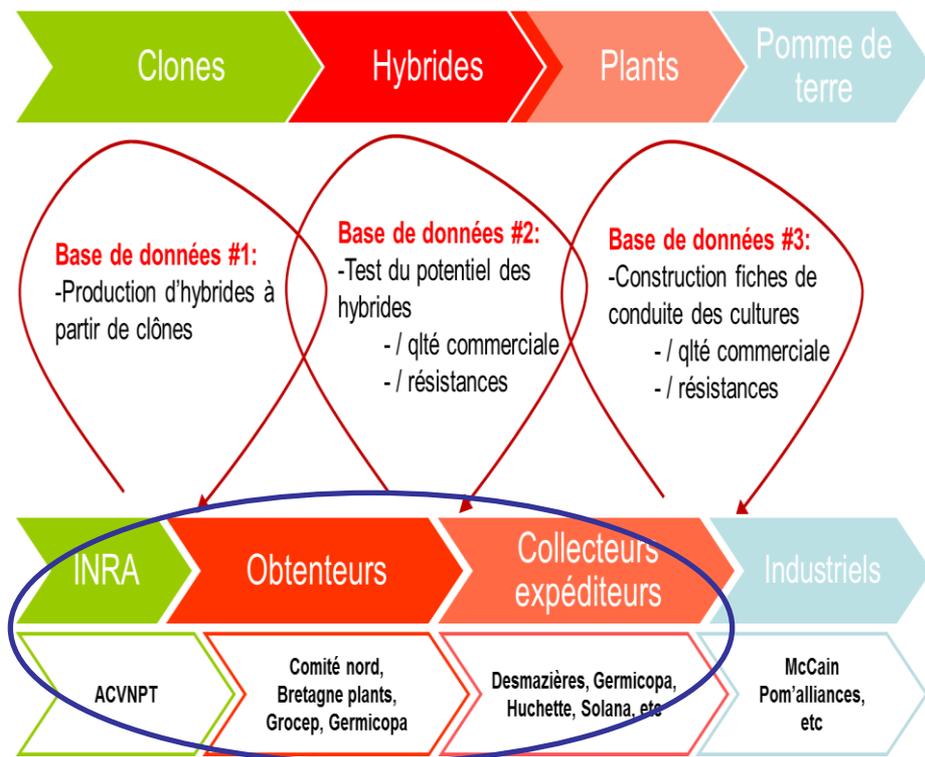
Deux modèles de construction des bases de connaissances en France (2/3)

• Exemple 2 : le modèle néerlandais

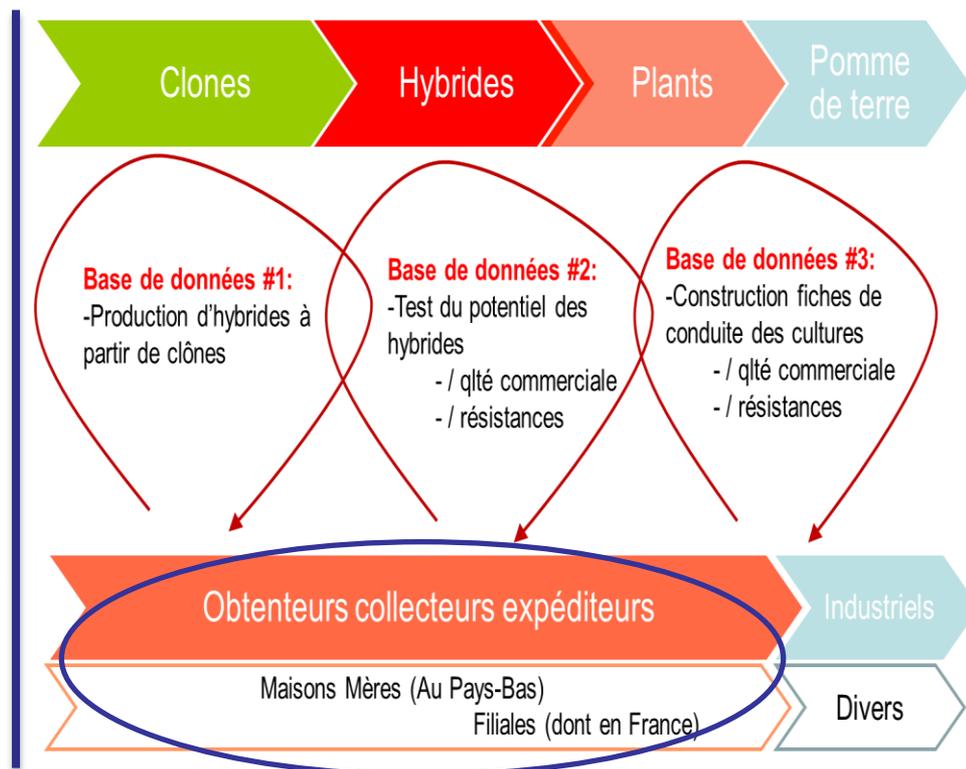


Deux modèles de construction des bases de connaissances en France (3/3)

le modèle français



le modèle néerlandais



Les deux modèles coexistent en France

Discussion

Discussion

- **Un apport principal du travail de thèse: comprendre les stratégies d'investissements des firmes**
 - **Renforcement de la présence internationale (investissements de groupes allemands et néerlandais)**
 - **→ Standardisation du conseil agricole en front-office et orientation des investissements en back-office vers:**
 - *La garantie de la qualité sanitaire des plants*
 - *Le développement de nouvelles variétés répondant aux besoins de différents marchés*
 - *Peu d'investissements sur réduction pesticides et dimension "prescription" sur la filière*

**Merci
de votre attention**